

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ



БелГУ
BELGOROD STATE
UNIVERSITY (BSU)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Сборник научных трудов
III заочной международной научно-практической конференции,
посвященной празднованию Дня университета

Белгород, 26 сентября 2014 г.

2014

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Россия
Бременский университет, Германия
Высшая школа европейских и региональных исследований, Чешская Республика
ГОУ ВПО «Воронежский государственный университет», Россия
Запорожский национальный университет, Украина
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь
Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины, Украина
Луганский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина
Международный Славянский университет, Украина
Республиканское высшее учебное заведение «Крымский гуманитарный университет», Россия
Университет Серж-Понтуаз, Франция
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет, Украина
Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, Украина

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Сборник научных трудов
III заочной международной научно-практической конференции,
посвященной празднованию Дня университета

Белгород, 26 сентября 2014 г.



Белгород
2014

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501
К 64

Печатается по решению
редакционно-издательского совета института экономики
Белгородского государственного национального
исследовательского университета

Рецензенты:

профессор Белгородского университета кооперации, экономики и права,
доктор экономических наук, профессор
Л.В. Соловьева

директор Института экономики
Белгородского государственного национального исследовательского университета,
доктор экономических наук, доцент
М.В. Владыка

Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт : сборник научных трудов III заочной междунар. науч.-практ. конф., посв. празднованию Дня ун-та (Белгород, 26 сентября 2014 г.) / под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон. наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород : ИД «Белгород», НИУ «БелГУ», 2014. – 236 с.

ISBN 978-5-9571-1009-5

В материалах Международной научно-практической конференции представлены работы российских и зарубежных ученых, посвященные актуальным проблемам развития национальной и региональной экономики и повышения ее конкурентоспособности.

Сборник материалов будет интересен студентам, магистрантам, аспирантам, молодым ученым и всем интересующимся вопросами развития современной экономики.

УДК 332.12(045)
ББК 65.0501

*Оргкомитет конференции не несет ответственности
за содержание и достоверность публикуемых сведений*

ISBN 978-5-9571-1009-5

© Белгородский государственный национальный
исследовательский университет, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание

В.К. Бабайлов. Инновации, внедрение, исследование в условиях глобальной конкуренции. г. Харьков, Украина	7
М.А. Гайворонская, Е.А. Дынников. Разработка организационной схемы стратегического планирования инвестиционной деятельности региона. г. Белгород, Россия	12
В.М. Московкин, Е.И. Дорохова, М. Сизьунго. Развитие методологического инструментария странового бенчмаркинга для анализа глобальной конкурентоспособности и инновационного развития: опыт кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия	15
Е.В. Никулина, И.В. Чистникова. Стратегические направления инновационного развития производственного сектора региона. г. Белгород, Россия	18
Л.В. Соловьева, В.И. Соловьева. Методологический подход к оценке эффективности услуг. г. Белгород, Россия	24
Н.П. Шалыгина, М.В. Селюков. Формирование системы оценки результативности бренда региона. г. Белгород, Россия	29

Секция 1

Внешиэкономические аспекты национальной и региональной конкурентоспособности

А.В. Андросова. Приоритеты повышения внешнеэкономической конкурентоспособности Белгородской области. г. Белгород, Россия	32
С.Ф. Большенко, А.М. Лысанова. Стратегические аспекты усиления инновационной составляющей конкурентоспособности трудового потенциала региона (на примере Харьковской области). г. Харьков, Украина	35
А.И. Валяева, Е.И. Ковалева. Отраслевое распределение иностранных инвестиций в РФ. г. Белгород, Россия	41
А.Е. Королькова, Е.Н. Камышанченко. Экспортный потенциал рынка зерновой продукции в Российской Федерации и его государственное регулирование. г. Белгород, Россия	46
С.А. Кравченко, Е.И. Дорохова. Внешнеторговая деятельность как фактор роста экономики Белгородской области г. Белгород, Россия	49
А.О. Лебедев. Экономические основы интеграционных процессов на макро-, мезо- и микроуровнях. г. Белгород, Россия	54
В.М. Московкин, П. Мкандавире, М. Сизьунго. Сравнительный анализ научно-образовательных систем на основе интернет ресурсов открытого доступа (на примере стран Субсахарской Африки). г. Белгород, Россия	59
Л.Г. Олейникова. Международный опыт применения налоговых рычагов для наполнения государственной казны. г. Киев, Украина	62
О.С. Сахарова, Ю.Л. Растопчина. Эффективность внешнеэкономической деятельности: микро- и макроуровни. г. Белгород, Россия	66
А.А. Ситоленко, Н.П. Шалыгина. Исследование причин краха туристического сектора в РФ в 2014 году. г. Белгород, Россия	69
В.Ф. Тарасова, Д.А. Чеченев. Инновационная экономика в современной России. г. Белгород, Россия	71
К. Эрнелту. Перспектива развития интеграционной группировки в Восточной и Южной Африке. Н. рук.: А.В. Андросова. г. Белгород, Россия	74

<i>S.N. Stepanenko, E.N. Kamyshanchenko. International Education Market Of The Higher Professional Education Of The Russian Federation Terms Of Functioning. Belgorog, Russia</i>	77
---	----

Секция 2

Современная методология устойчивого социально-экономического развития территории

<i>А.В. Артеменко. Использование потенциала гражданско-правовых договорных отношений в качестве средства подтверждения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий при получении кредитов и иных заемных средств в рамках социально-экономического развития территории Российской Федерации. г. Белгород, Россия</i>	80
<i>Е.В. Богач, С.П. Маширова, С.Н. Цыгулева. К вопросу о вероятности банкротства организации ООО «НПП «РОСМИКО». г. Белгород, Россия</i>	82
<i>В.З. Бугай, А.В. Горбунова. Отраслевые особенности формирования ликвидности предприятий. г. Запорожье, Украина</i>	84
<i>Д.В. Гавришов. Современное развитие розничного банковского бизнеса. г. Белгород, Россия</i>	89
<i>А.Г. Гольдфарб. Интеллектуальный капитал как основной фактор развития инноваций. г. Харьков, Украина</i>	91
<i>Е.П. Забураева. Анализ малого предпринимательства в Белгородской области. Н. рук.: Е.А. Уварова. г. Белгород, Россия</i>	96
<i>П.Ю. Кривошеев. Современное состояние фондового рынка России. г. Белгород, Россия</i>	99
<i>С.А. Кучерявенко, Е.А. Ковалева. О резервах снижения себестоимости продукции свиноводческой отрасли. г. Белгород, Россия</i>	103
<i>А.В. Лепехин. Завдання бізнес-планування для машинобудівного підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності. г. Запорожье, Украина</i>	105
<i>И.А. Лепехина. Удосконалення стилів управління персоналом підприємств машинобудування. г. Запорожье, Украина</i>	110
<i>И.И. Ложкина, С.П. Маширова, С.Н. Цыгулева. Анализ различных методик оценки незавершенного производства в строительстве. г. Белгород, Россия</i>	114
<i>И.И. Ложкина, А.Н. Назарова. Различные методики калькулирования себестоимости продукции в строительных организациях. г. Белгород, Россия</i>	116
<i>Р.М. Лукаш, И.М. Лукаш. Функционирующие структуры изоляционного типа в условиях рыночной экономики. г. Белгород, Россия</i>	120
<i>А.А. Лысенко. Анализ инновационного потенциала Украины: проблемы и перспективы развития. г. Харьков, Украина</i>	123
<i>В.И. Любимов. Інтелектуальна власність як основа економічної безпеки підприємств». г. Запорожье, Украина</i>	127
<i>И.В. Манаева. Моногород: особенности зарубежной терминологии. г. Белгород, Россия</i>	132
<i>Д.А. Мацкова, Е.И. Ковалева. Перспективные направления совершенствования устойчивого развития региона. г. Белгород, Россия</i>	135
<i>С.П. Маширова, С.В. Ильина. Анализ ассортимента продаваемой продукции в оптовой торговле на примере ООО «НПП «РОСМИКО». г. Белгород, Россия</i>	138
<i>С.П. Маширова, С.Н. Цыгулева, А.С. Краснаяружская. Анализ доходов и расходов в ООО «АГРОРУСЬ». г. Белгород, Россия</i>	141
<i>А.А. Машлякевич. Пути выхода Украины из инновационного кризиса. г. Харьков, Украина</i>	144

В.Е. Могилёва, Е.Н. Камышанченко. Теоретические аспекты оценки устойчивого экономического развития региона. г. Белгород, Россия	149
М.Ю. Невзорова, Е.И. Дорохова. Роль агропромышленного комплекса в экономике Белгородской области. г. Белгород, Россия	152
А.В. Орлова. Бюджетные аспекты экономической безопасности региона. г. Белгород, Россия	155
И.Г. Пацукова. Государство и устойчивое развитие. г. Белгород, Россия	158
Ю.А. Плотникова, Е.Н. Камышанченко. Проблемы и перспективные направления реализации концепции устойчивого развития регионов Российской Федерации (на примере Белгородской области). г. Белгород, Россия	161
А.В. Пьянкова, Е.И. Дорохова. Основные тенденции развития российской масложировой отрасли на примере деятельности группы компаний «ЭФКО». г. Белгород, Россия	163
Ю.Л. Расстончина С.В. Мышьянов. Проблемы и стратегические направления развития малых инновационных предприятий в РФ. г. Белгород, г. Санкт-Петербург, Россия	167
С.А. Сазыкина, Ю.Л. Расстончина. Контракт жизненного цикла как модель государственно-частного партнерства: теоретический аспект. г. Белгород, Россия	172
В.И. Соловьева. Конкуренция на рынке высшего образования. г. Белгород, Россия	175
В.Ф. Тарасова, Э.Б. Назарова. Эволюция налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц. г. Белгород, Россия	178
Н.М. Татаринцева, Н.П. Шалыгина. Основные тенденции развития электронного маркетинга. г. Белгород, Россия	183
И. А. Терентьева, Е.И. Дорохова. ОАО «МСП БАНК»: финансирование промышленных парков. г. Белгород, Россия	184
Е.А. Уварова, А.В. Головина. Финансовая поддержка малого предпринимательства в Белгородской области. г. Белгород, Россия	187
С.Н. Цыгулева, И.В. Зароденкова. Статистический анализ деятельности рынка сельского хозяйства Белгородской области. г. Белгород, Россия	190
А.В. Череп. Перспективы и проблемы развития отрасли цветной металлургии Украины в контексте национальной безопасности. г. Запорожье, Украина	194
А.Г. Череп. Обеспечение стабильно высоких темпов развития экономики Украины на основе формирования финансовой стратегии национальной экономики. г. Никополь, Украина	199

Секция 3

Проблемы и перспективы внешнеэкономического сотрудничества России

А.Э. Акопян, Е.И. Ковалева. Международная трудовая миграция в современной России. г. Белгород, Россия	202
Е.И. Дорохова, В.И. Новикова, А.Е. Королькова. Эффективность интеграционных связей стран-участниц Таможенного союза. г. Белгород, Россия	204
Е.В. Мирошников. Оценка уровня внешнеэкономической безопасности России на современном этапе. г. Белгород, Россия	208
Н.В. Нерубенко, Е.Н. Камышанченко. Основные формы международного сотрудничества России и Германии в сфере высшего профессионального образования. г. Белгород, Россия	215
М.И. Семенова. Влияние таможенных платежей на эффективность функционирования экономики РФ. г. Белгород, Россия	219
Я.В. Сиверская, Н.П. Шалыгина. Влияние санкций на экономику России. г. Белгород, Россия	222

<i>Т.В. Счастливенко, Е.В. Счастливенко.</i> Внешнеэкономическая деятельность Российской Федерации и проблема оффшорного бизнеса. г. Белгород, Россия	224
<i>А.А. Чубирко.</i> Китайско-российское научно-техническое сотрудничество. Н. рук.: Н.Ф. Сивцова. г. Белгород, Россия	226
<i>Е.С. Шевченко, Е.И. Дорохова.</i> Деятельность совместных предприятий в России и за рубежом. г. Белгород, Россия.....	228
<i>Представляем авторов</i>	232

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ИННОВАЦИИ, ВНЕДРЕНИЕ, ИССЛЕДОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

*В.К. Бабайлов
г. Харьков, Украина*

Глобализация как объединение, согласование, координация деятельности, усилий мирового масштаба на становление и развитие, прежде всего, единого мирового хозяйства, единой мировой экономики наблюдается на протяжении всей цивилизационной истории человечества. Но особенно актуальной, масштабной и распространённой она становится в XX и начале XXI века. Эффективность глобализационных процессов зависит от того, насколько адекватна их реакция на вызовы эпохи, на кризисы, на общечеловеческие проблемы. Эти вызовы тоже носят глобальный характер.

Глобализация – явление, которое имеет свою историю, этапы, масштабы и направления. Направления глобализации мировой экономики как ответы на глобальные вызовы формировались на протяжении многовековой истории человечества и приводили в целом к положительным результатам. Поэтому открытие, формирование, формулировка новых направлений глобализации – важнейшая и актуальная мировая проблема. В данной публикации решалась проблема обоснования назревшей необходимости глобализации такой важной и в будущем исключительно перспективной сфере деятельности, к каковой без сомнения относится инновационная и исследовательская. Именно такое объединение усилий мирового сообщества будет особенно адекватной реакцией на совершенно новый, беспрецедентный и грозный вызов, каковым является неотвратимая тенденция истощения природных ресурсов. Целью данной публикации и было обоснование необходимости глобализации, объединения усилий в области инноваций, исследований. Для её реализации были поставлены такие задачи:

- уточнить основные аспекты глобализации;
- исследовать важнейшие этапы глобализации мировой хозяйственной (экономической) деятельности;
- обосновать необходимость углубления изучения и понимания важнейших аспектов исследовательской и инновационной деятельности для её последующей глобализации;
- уточнить дефиницию и установить истинный характер связи важнейших понятий исследовательской и инновационной деятельности как предпосылки её глобализации.

Объектом исследования явилась глобализация мирового хозяйства, мировой экономики; предметом – важнейшие аспекты глобализации и особенно глобализация инновационной и исследовательской деятельности. В процессе решения указанных задач были использованы методики: обзор литературных источников; исторического – логического; аналогия; «2С70»; теория метода [1, с. 103-104], [2, с. 112-114], [3, с. 76-96].

Обзор литературных источников показал, что в своем зарождении, становлении и развитии глобализация мирового хозяйства прошла долгий и сложный путь. Некоторые исследователи её возникновение относят даже к временам Римской империи [4, с. 1-10].

Отдельные исследователи отсчет формирования единого мирового хозяйства ведут со времени великих географических открытий XV-XVI веков. Именно эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли. Однако интеграционные процессы того времени носили всё-таки ограниченный характер, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала.

Современные основы, масштабы формирования целостного мирового хозяйства, основы современной глобализации экономической деятельности фактически формируются лишь после промышленной революции XIV века [4, с.1-10]. Начиная с этого времени

глобализация постоянно усиливается, изменяя свои формы и масштабы. Так объединённая мировая экономика конца XIX – начала XX веков заметно отличается от таковой в шестидесятых-девяностых годах XX столетия. Мировое хозяйство начала XX века в большей степени было основано на военной силе, внеэкономическом принуждении и в меньшей – на «силе капитала». Особенностью этого этапа была неустойчивость экономики из-за острых противоречий между высоко развитыми странами; между капиталистическими и социалистическими странами, между другими объединениями, союзами. После распада СССР и революционных преобразований в странах Восточной Европы в мировом хозяйстве усиливаются черты единого, целостного образования [4, с. 1-10]. На рубеже XXI века даже при наличии определённых противоречий и разноплановых направлений, мировое хозяйство является ещё более глобальным по своим масштабам; ещё более целостным, интегрированным и динамичным, чем в середине XX века. Оно основывается всецело на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и капитала. И это принесло положительные и устойчивые результаты, которые ощутимо проявились ещё в конце девяностых годов. К ним относятся:

- стабильные темпы экономического роста; средние темпы роста всех стран мира поднялись с менее, чем 1% в начале девяностых годов до 3% годовых в конце десятилетия.
- повышение внешнеэкономического фактора в хозяйственном развитии в форме роста масштабов и качественного изменения характера традиционной международной торговли; появилась «электронная торговля», т. е. торговля в системе Интернет.
- глобализация финансовых рынков и усиление взаимозависимости
- национальных экономик.
- рост удельного веса сферы услуг в национальных экономиках и международном обмене.
- развитие региональных интеграционных процессов [4, с.1-10].

Однако процесс глобализации мировой экономики, означая все более возрастающую взаимозависимость экономик отдельных стран, ускорение обмена товарами, услугами, капиталами, информацией, не устраняет все проблемы и противоречия. Так при глобализации укрепляются позиции, в первую очередь, индустриально развитых стран. Во-вторых, в системе управления мировым сообществом и мировой экономикой утрачивается прежняя положительная роль ООН. Ее функции переходят к правительствам стран "большой восьмерки" и "большой двадцатки". Управление мировой экономикой начинает концентрироваться в новой триаде: Всемирная торговая организация – Международный валютный фонд – Всемирный банк [5, с. 2-9]. Процесс глобализации несет и такие отрицательные последствия:

- угроза национальному суверенитету страны;
- сужение возможности государства оказывать влияние на собственную экономику (снижение пошлин, устранение препятствий для движения капитала) [5, с. 2-9].

Негативные последствия глобализации привели к тому, что отношение к ней как специалистов, так и жителей нашей планеты неоднозначно, а порой и диаметрально противоположно. Это связано с разными точками зрения на последствия глобализационных процессов, в которых одни усматривают серьезную угрозу мировой экономической системе, а другие видят средство дальнейшего прогресса экономики.

Необходимо отметить и то, что отработанные формы глобализации хозяйственной (экономической) деятельности всё ещё не коснулись населения развивающихся стран, которые до сих пор живут в замкнутой экономике, не затронутой ростом и интенсификацией международных экономических связей.

И это происходит в то время, когда на мировом экономическом горизонте вырисовывается уже новый опаснейший глобальный вызов – истощение природных ресурсов. По мнению автора публикации одним из адекватных ответов на этот вызов может быть перенесение акцента с производства на исследование. Данная гипотеза высказана им в не-

скольких своих новейших публикациях. Она согласуется и с разработанной им парадигмой высшего образования [6, с. 60-64], [7, с. 3-7]. В ней подчеркивается приоритет исследования над производством и соответствующего перенесению акцента в подготовке будущего выпускника университета на исследовательскую, креативную (творческую) деятельность. Гипотеза подтверждается и практикой таких продвинутых в исследовании стран, как Голландия, Израиль, Бразилия.

Глобализации такой важнейшей сферы, как исследовательская и инновационная деятельность должно предшествовать углубление изучения, понимания их важнейших аспектов. Взаимосвязь инноваций, новшеств, внедрения, исследования до сих пор не подвергалась глубокому анализу и, особенно в контексте глобализационных процессов. Но именно в связи с глобализацией инновационной и исследовательской деятельности указанные понятия и явления станут ключевыми. К тому же, автор уверен, исходя из разработанной им парадигмы высшего образования, что исследование станет и основой будущей парадигмы экономики. Это ещё раз подчёркивает повышение значения исследовательской деятельности в сравнении с производством, и именно в связи с таким глобальным вызовом, как неминуемая тенденция истощения природных ресурсов. Чтобы противостоять этому глобальному вызову, необходимо уже сейчас повысить требования к углублению понимания важнейшей роли исследований и инновационной деятельности, их интерпретации, к пересмотру трактовки характера их связи. Смешение, путаница основных понятий исследовательской деятельности таких, как «Метод», «Методики», «Методология исследования», характерная даже для современной научной литературы, не так безобидна, как может показаться на первый взгляд. В большинстве случаев это ведёт к снижению эффективности самих исследований и их результатов. Да и само понятие «Исследование» нуждается в уточнении.

Отличие и связь понятий «Метод» и «Методики» достаточно глубоко исследованы автором в монографиях [3, с. 1-10], [8, с. 49-59]. Главное их положение: «Метод один – это общее правило любого исследования в форме анализа и синтеза информации; методики – это конкретные правила применения метода». В данной же статье автор считает важным акцентировать внимание на уточнении даже целого комплекса понятий, таких, как «Инновации», «Исследования», «Методики», «Техники», «Технологии», «Методологии исследования» и «Технологии производства». Важнейшим из перечисленных понятий однозначно является «Методика» как основное средство исследования. В своей новейшей публикации автора впервые решена такая важная проблема, связанная с методиками, как их классификация [6, с. 60-64]. Именно классификация методик позволила определить истинную связь всех указанных выше понятий. И особенно – установить основные виды исследований и дать, наконец, чёткую и внятную дефиницию ключевого понятия – «Научное исследование», чего до сих пор не было в научной литературе. Результаты проведенного анализа и обобщения его результатов приведены в таблице.

Таблица

Типы исследований и методик			
Деятельность			
Исследование			Производство
Фундаментальное	Прикладное		
	Прикладное экспериментальное	Прикладное менеджерское (менеджмент)	Изготовление новых продуктов и предоставление услуг
Разработка и внедрение новых иерархических и одноуровневых методик	Разработка новых прикладных методик, техник и технологий для практики менеджмента и производства	Внедрение новых прикладных методик, техник и технологий соответственно в практику менеджмента и производства	

Из таблицы следует, что существует два основных вида исследований: Фундаментальное (или Научное, или Теоретическое) и Прикладное. Необходимо заметить, что существует определённое отличие между научным и теоретическим исследованием. Но в данном контексте оно незначительно: теоретическое исследование может использовать только одну теорию как методику; научное исследование более глубокое, наиболее истинное, опирается на преимущества многих теорий. Но и в научном, и в теоретическом исследовании общим и главным элементом является закон.

Научное исследование проходит несколько этапов: зарождение Идеи; формирование на её основе Гипотезы; превращение гипотезы в Концепцию; проверка и определение границ применения концепции, то есть создание Теории; анализ, оценка и сравнение теорий, то есть их классификация, или организация соответствующих Наук. Из сказанного ясно, что главным результатом научного исследования является новшество в форме Науки (или Теории). В самой науке главное – теории, в теориях – Законы. Науки, теории, концепции, гипотезы, идеи – это важнейшие методики. Отсюда также следует, что любая продуктивная идея по своей сути является и новшеством, а её превращение в гипотезу возможно и необходимо рассматривать, трактовать как процесс внедрения, как инновационный процесс. Следовательно, внедрение не является только экономическим понятием и экономической деятельностью, – им занимаются не только экономисты, и не только менеджеры и других направлений деятельности, но и учёные. Однако экономический аспект является важнейшим в любом внедрении.

Аналогично и превращение гипотезы в концепцию – это внедрение гипотезы; превращение концепции в теорию – внедрение концепции; превращение теорий в науку – внедрение теорий. Следовательно, научное исследование – это разработка и внедрение новых иерархических и одноуровневых методик [3, с. 34-36].

Прикладное исследование реализуется в двух основных видах: экспериментального и менеджерского (менеджмента). Задача первого – разработка, открытие новых прикладных методик, техник и технологий для практики менеджмента и производства. Задача второго – внедрение новых прикладных методик, техник и технологий соответственно в практику менеджмента и производства.

Прикладное менеджерское исследование – это внедрение менеджерами не только новшеств, это не только инновационный менеджмент, но и всякая другая менеджерская деятельность. Собственно весь менеджмент, как постоянный анализ и синтез производственной и иной ситуации, информации есть не что иное, как исследование в форме внедрения. Следовательно, исследование – это вид практики для получения и внедрения нового знания. Элементами содержания любого исследования являются духовная и вещественная деятельность. При этом в отличие от производства в исследовании преобладающей является именно духовная часть. А в духовной определяющим является интеллектуальный, логический аспект. Хотя и эмоциональный аспект оказывает огромное влияние на исследование. Это подчёркивал ещё выдающийся французский учёный-моралист Ларошфуко: «Великие мысли от великого чувства».

Научные и прикладные исследования осуществляются по определённой выработанной программе – методологии исследования. В содержание методологии исследования входят: последовательность действий; средства (методики и техники); предмет и цель. Важнейшим элементом содержания методологии исследования являются его средства, а из двух его средств – методики. Техники в нём играют лишь вспомогательную к методикам роль. Техники – это все вещественные средства, находящиеся между исследователем и предметом исследования, шире – между человеком и предметом любой деятельности, любой практики. Это инструменты, станки, машины, механизмы, всевозможные вещественные приспособления [3, с.14-15].

В отличие от исследования производство (продуктов и услуг) осуществляется не по методологии, а по технологии. Но технологии производства – это тоже программы, в них тоже существует последовательность действий, средства, цель и предмет. В отличие от

методологий исследования технологии производства используют в основном техники (вещественные средства). Однако в технологиях производства присутствуют и методики, но как вспомогательные средства к техникам. Эти методики выступают в форме технического контроля (в частности, как измерительные процедуры).

Особую группу образуют Информационные технологии (ИТ). Главное в них – техники, хотя и для обработки, хранения не продукта, а информации. Но цель информационных технологий – не получение новой информации, нового знания, а их передача или хранение, то есть здесь производится не новая информация, не новое знание и не продукт, а услуга по наиболее эффективной передаче и хранению уже имеющейся информации. Существует и особая наука Технология – наука о техниках. Наука технология и технология производства как практика образуют Инженерию (организацию техник).

Необходимо заметить, что методики разрабатываются как в научных, так и прикладных экспериментальных исследованиях. Применяются же они и в научных, и в прикладных экспериментальных и менеджерских исследованиях, и даже – в производстве (методики технического контроля). Техники применяются в научных, прикладных экспериментальных и прикладных менеджерских исследованиях, но, главным образом, – в производстве.

Новые техники разрабатываются в особом виде прикладного экспериментального исследования – в прикладном техническом исследовании. И в нём, как и в любом исследовании, техники тоже используются как вспомогательные к методикам средства. И цель прикладного технического исследования, как и любого исследования – тоже новое знание. Известны классические примеры знаменитых и результативных технических исследований: разработка быстрорежущей стали Фредериком Тейлором, изобретение динамита Альфредом Нобелем, создание нанотехнологий. Все они связаны с получением нового знания о новых техниках и порядке их применения – технологиях.

Итак, основными результатами настоящего исследования являются:

- проведено уточнение важнейших аспектов глобализации. Основным направлением глобализации является глобализация мировой хозяйственной (экономической) деятельности. Причиной возникновения глобализационных направлений являются глобальные вызовы.
- исследованы важнейшие этапы глобализации мировой хозяйственной (экономической) деятельности.
- обоснована необходимость углубления изучения и понимания важнейших аспектов исследовательской и инновационной деятельности для её последующей глобализации.
- уточнены дефиниции и характер связи важнейших понятий: «Инновация», «Исследование», «Методики», «Техники», «Технологии», «Методологии исследования» как предпосылка глобализации инновационной и в целом всей исследовательской деятельности.

Литература

1. 1.Бабайлов В.К. Обзор литературных источников как метод эксперимента / В.К. Бабайлов, А.И. Баленко, А. А. Хмелевская // Бизнес-Информ. – 2006. №3. – С.103-104.
2. Бабайлов В.К. Формирование научного понятия на основе методики «2С70» / В.К. Бабайлов // Бизнес-Информ. – 2005. – № 9-10. – С. 112-114.
3. Бабайлов В.К. Теория метода: монография / В.К. Бабайлов. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 232 с.
4. Мировая экономика. Основные тенденции в развитии мирового хозяйства <http://web-konspekt.ru>
5. Современная экономическая теория <http://modern-econ.ru>
6. 6.Бабайлов В.К. Актуальные проблемы методологии: современная классификация методик / В. Бабайлов // Новий колегіум. – 2014. – № 1. – С.60.
7. Бабайлов В.К. Методология высшего образования: на пути к новой парадигме / В. Бабайлов, О. Васильковская // Новий колегіум. – 2013. – № 1. – С.3 – 7.
8. Бабайлов В.К. Глобальная экономика: кол моногр. / В.К. Бабайлов. – Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – 416 с.

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СХЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

М.А. Гайворонская, Е.А. Дынников
г. Белгород, Россия

Обеспечение высоких темпов стратегического развития и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере определяется уровнем инвестиционной активности и диапазоном инвестиционного обеспечения региональной экономики. В качестве изначального пункта в научной характеристике обоснованно используется определение его понятий. Так, в законодательстве Российской Федерации инвестиции определены как «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта». [3, с. 1]. Механизмы привлечения инвестиций – это комплексы мер, действий, правил, систем, обеспечивающих приток инвестиций. Их можно подразделить на две основные категории:

Таблица 1

Механизмы привлечения инвестиций

Функционирующие благодаря деятельности частных структур	Функционирующие благодаря деятельности государственных структур
- механизмы, действующие в рамках деятельности частных институтов и организаций, обеспечивающих финансовые вливания в экономику.	- схемы и программы привлечения денежных средств в экономику региона; - меры поддержки предпринимательства, реализуемые в рамках существующего законодательства различными органами государственной власти.

Составлено по материалам: [1, с. 29].

Теоретический анализ литературы позволяет выделить три категории механизмов привлечения инвестиций в регионы РФ.

Таблица 2

Механизмы привлечения инвестиций на региональном уровне

Механизмы, обеспечивающие финансирование	- акционерное (фондовые биржи); - проектное финансирование; - венчурное (за счет функционирования венчурных фондов); - бюджетное (за счет поступлений из федерального или регионального бюджета; инвестиционные компании и фонды; государственные корпорации, а также прямые вложения из региональных и федеральных бюджетов).
Системы и организации, содействующие притоку инвестиций	различные коммерческие и некоммерческие организации (Торгово-промышленная палата РФ, региональные и федеральные институты развития).
Меры поддержки со стороны государства, привлекающие инвесторов в тот или иной регион	специальные экономические зоны, предлагающие целый комплекс мер, налоговые льготы, государственные гарантии.

Составлено по материалам: [4, с. 326].

Анализ эффективности функционирования того или иного механизма привлечения инвестиций является довольно сложной задачей, так как проблематично оценить какие факторы в большей степени повлияли на решение инвестора о вложении денежных средств. Кроме того, эффективность механизма привлечения инвестиций может зависеть от других механизмов и мер (рис. 1).



Рис. 1. Механизмы привлечения инвестиций
Составлено по материалам: [1, с. 37]

Вместе с тем следует подчеркнуть, что при оценке эффективности механизмов, прежде всего, необходимо рассматривать внутренние процессы функционирования системы, а также значимость результатов деятельности механизма.

Уместно обратить внимание на то, что существует большая разница в уровне развития регионов, уровне их инвестиционных потенциалов. Так, богатые природными ресурсами субъекты РФ активно развиваются, в то время как остальные испытывают острый дефицит средств на развитие. Таким образом, для анализа перспектив инвестиционной деятельности в регионах необходимо рассмотреть не только механизмы привлечения инвестиций, но и общие тенденции развития экономики страны.

Стратегический план региональной организации инвестиционной деятельности основывается на проведении обширных исследованиях (рис. 2).



Рис. 2 Схема организации в регионе стратегического планирования инвестиционной деятельности
Составлено по материалам: [4, с. 349]

Следует также отметить, что важной составляющей стратегического планирования инвестиционной деятельности в регионе является разработка экономической стратегии, включающей:

- определение приоритетных целей стратегии по основным направлениям деятельности;

- совокупную оценку преимуществ и недостатков сложившихся форм организации инвестиционной деятельности;
- анализ перспективных направлений совершенствования организационных форм управления инвестиционной деятельностью;

- разработку перспективного и годовых бюджетов финансирования инвестиций.

Таким образом, необходимо принятие ряда мер, для повышения эффективности механизмов привлечения инвестиций в регионы РФ:

- улучшение инвестиционного климата;
- увеличение государственных инвестиций в инфраструктуру;
- разработка программы комплексного развития территорий регионов (провести экономическое обоснование целесообразности развития той или иной отрасли в регионе);
- повышение экономической самостоятельности субъектов РФ;
- формулирование на ежегодной основе приоритетных сфер вложения государственных средств в регионы РФ;
- установление четких критериев оценки эффективности использования федеральных средств;
- повышение уровня квалификации кадров;
- стимулирование регионов к инвестиционному развитию;
- разработка федерального законодательства, регламентирующего условия государственно-частного партнерства.

Существует еще один немаловажный вопрос, который необходимо затронуть – это конечная цель привлечения инвестиций. Задачей государства является повышение качества жизни, которая может быть достигнута за счет экономического роста. Однако, в настоящее время, большинство механизмов привлечения инвестиций, как правило, ориентированы на крупный бизнес, и игнорируют интересы субъектов малого и среднего предпринимательства. Исходя из этого, привлечение инвестиций в крупные проекты существенно не скажется на росте благосостояния населения региона, так как уровень зарплат сотрудников открывающихся предприятий в большинстве случаев устанавливается как средний показатель заработной платы по региону. Несомненно, привлеченные при помощи различных механизмов инвестиции в регионы положительно сказываются на снижении безработицы, росте налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, но качественно не меняют уровень жизни населения, а в некоторых случаях и снижают его. Перед Россией стоит колоссальная задача модернизации экономики, которую необходимо решать в ближайшее время, без всего этого не возможно дальнейшее развитие и эффективное функционирование системы, это понимает и руководство страны. Очевидно, что для этого необходимо огромное количество денежных ресурсов, основным источником которых может и должно стать государство. Для этого необходимо проведение существенных реформ, влияющих на механизмы привлечения государственных средств, без которых дальнейший экономический рост будет невозможен. По мере изменения государственной политики и инвестиционного климата будет меняться роль и эффективность механизмов привлечения инвестиций, которые в будущем сыграют еще более важную роль в развитии регионов.

Литература

1. Бочаров, В. В. Инвестиции [Текст] : учеб. пособие / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2013. – 176 с.
2. Мазур, И. И. Управление проектами [Текст] : учеб. пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, А. В. Полловников. – М. : Омега – Л, 2013. – 960 с.
3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Текст] : Федеральный закон Российской Федерации : от 25 фев. 1999 года № 39 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Правовые ресурсы».
4. Фетисов, Г. Г. Региональная экономика и управление [Текст] : учеб. пособие / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М. : ИНФРА – М, 2013. – 416 с.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ
СТРАНОВОГО БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ АНАЛИЗА ГЛОБАЛЬНОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ:
ОПЫТ КАФЕДРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НИУ «БелГУ»

*В.М. Московкин, Е.И. Дорохова, М. Сизьунго
г. Белгород, Россия*

В настоящее время Россия начала уделять большое внимание своему позиционированию в различных глобальных рейтингах, которые характеризуют ее глобальную конкурентоспособность и рассчитываются на страновом, территориальном и институциональном уровнях. При этом Россия, как и большинство других стран мира, ведет себя как пассивный наблюдатель, дожидаясь расчета тех или иных глобальных рейтингов от западных рейтинговых агентств.

В то же время, зная методологию расчета этих рейтингов и требования к подготовке исходных данных, можно влиять на конечные результаты, воздействуя на чувствительные параметры и проводя имитационные сценарные расчеты по улучшению позиционирования в тех или иных рейтингах. Здесь важен выбор, в первую очередь, тех параметров, улучшение которых не требует капиталоемких мер [1]. В рамках территориального бенчмаркинга такие задачи, в достаточно общем виде, впервые ставились для стран МЕДА, АСЕАН, БРИКС и ЦВЕ при использовании бенчмаркинговых методологий GCI (Global Competitiveness Index), КАМ (Knowledge Assessment Methodology) и EIS (European Innovation Scoreboard, разработано на страновом и региональном уровнях), которые были запущены с период с 1999 (КАМ) по 2001 год.

Важность исследования по адаптации инструментов территориального бенчмаркинга для целей повышения глобальной конкурентоспособности России и её регионов с точки зрения формирования новых и развития существующих направлений в данной области исследования состоит в постановке задачи имитационного моделирования в контексте проигрывания различных сценариев по улучшению позиционирования России и её регионов в различных глобальных рейтингах. Такие задачи до сих пор не ставились разработчиками и международными агентствами, администрирующими GCI, КАМ и EIS, а они требуют довольно серьезной научной проработки по обоснованию кратко, средне и долгосрочных целей, выбору наиболее чувствительных управляющих индикаторов и процедур оптимизации.

Другой задачей, здесь является адаптация GCI и КАМ-методологий на региональный уровень, которая до сих пор не поставлена (она была решена в 2002 году для EIS). Для России, которая имеет значительную территорию и большое количество регионов, данные направления исследования весьма актуальны, так как позволяют выявить позиционирование России в глобальных рейтингах и вовлечь российские регионы в ранжирование их конкурентоспособности в рамках GCI и КАМ-методологий. Последнее может послужить стимулом в организации бенчмаркинга региональной конкурентоспособности для больших страновых объединений, в которые входит Россия – БРИКС, ШОС, СНГ и др.

Аналитические инструменты странового бенчмаркинга начали разрабатываться с конца 20 века. Первым таким инструментом являлась Методология оценки экономики знаний (Knowledge Assessment Methodology, КАМ), разработанная Всемирным банком в 1999 году в рамках программы “Знание для развития” с целью помощи странам-партнерам в переходе к экономике знаний. В настоящее время эта методология, не претерпела никаких изменений и охватывает почти все страны, используя более сотни частных индикаторов. Ее сильная сторона состоит в интерактивности, возможности пользователей этим инструментом строить собственные табло – Custom Scorecard. Недостатком методологии является то, что ее Basic Scorecard основан на построении всего 12 частных индикаторов,

причем их выбор во времени часто претерпевает изменения, что в свою очередь влияет на расчетное значение итогового интегрального показателя.

В 2001 году на базе концепции расчета глобальной конкурентоспособности стран, основанной на модели развитой Всемирным Экономическим Форумом (ВЭФ), был запущен Growth Competitiveness Index (GCI), который в дальнейшем получил название Global Competitiveness Index. Впервые в отечественной литературе нами рассмотрена детальная структура расчета этого индекса и введены трех – и пятиуровневые классификационные шкалы конкурентоспособности стран [1].

Обе методологии близки по сути, они охватывают практически все страны, содержат более сотни частных индикаторов, большинство из которых «пересекаются». Различие состоит в нормировке частных индикаторов и в их агрегирование в интегральный показатель.

В 2001 году был запущен третий инструмент странового бенчмаркинга – Европейское инновационное табло (European Innovation Scoreboard, EIS), которое первоначально охватывало 17 стран, из которых США и Япония были странами сравнения, и содержало в себе 17 частных индикаторов. В EIS-2006 насчитывалось уже 25 частных индикаторов и оно охватывало 33 страны. В дальнейшем количество индикаторов менялось, но к моменту изменения названия EIS (в 2010 году данное табло приобрело название Innovation Union Scoreboard, IUS) количество индикаторов стабилизировалось (25). В 2002 году EIS было адаптировано на региональный уровень (European Regional Innovation Scoreboard, ERIS), при этом возникли большие сложности, связанные с отбором сопоставимых частных индикаторов на страновом и региональном уровне. Первоначально их было найдено 12 из 17. В 2004 г. была сделана попытка создания украинской версии ERIS с семью частными индикаторами [2].

Отличие этой методологии от GCI и КАМ состоит в отборе сугубо инновационных индикаторов, поэтому их в 5 раз меньше, чем в последних двух методологиях, а также в процедуре нормировки и агрегировании интегрального показателя. В первом случае (GCI), конечным шагом нормировки является заключение частного индикатора в интервал от 1 до 7, во втором случае (КАМ) – в интервал от 0 до 10 (КАМ), в третьем (EIS) – нормирование частного индикатора на среднее значение по всей выборке стран, что приводит к его колебанию в пределах единицы.

В 2004 году мы несколько развили аналитические возможности EIS, введя две классификационные шкалы на основе методов естественных границ и равных интервалов, которые использовались в кластеризации и картировании инновационной активности стран Европы. Кроме того, здесь использовался альтернативный метод польской таксономии (метод Хельвига) для ранжирования стран по инновационной активности [3].

В 2008 г. нами были сделаны предложения по адаптации опыта Европейской инновационной политики, в основе которой лежит инновационный бенчмаркинг, к отечественным условиям [4, 5]. Было предложено размещение различных инструментов инновационной политики, включая Российское региональное инновационное табло, на предлагаемой к разработке Российской интерактивной инновационной платформе [6].

Развитие GCI-методологии осуществлялось по следующим направлениям. В 2009 году нами, впервые, была введена пятиуровневая классификация для частных индикаторов GCI-методологии, с учетом того, что частные индикаторы изменяются в интервале от 1 до 7, которая использовалась для выделения сильных и слабых сторон инновационного развития стран MEDA [7]. В этой работе из всего перечня частных индикаторов методологии GCI выбирались инновационные индикаторы и на их основе строилось Инновационное табло для стран MEDA. Данная методологии получила дальнейшее развитие [8].

Развитие КАМ-методологии (КАМ) осуществлялось по следующим направлениям: аналогично GCI-методологии введена пятиуровневая классификационная шкала для уровней развития стран по частным индикаторам и агрегированным показателям экономики знаний; построены матрицы уровней развития стран по показателям КАМ и матрицы

сильных и слабых сторон экономики знаний, на примере стран ASEAN. Нами предложены имитационные расчеты, связанные с проигрыванием разных сценариев по улучшению позиционирования произвольной страны по показателям КАМ. Такие расчеты, в первом приближении, проделаны для Камбоджи. В отличие от Basic Scorecard КАМ-методологии, которое использует только 12 индикаторов, предложено Common Scorecard для расчетов по всему спектру индикаторов (более 100), что значительно повышает точность и надежность расчетов интегральных показателей. Получено уравнение линейной регрессии между интегральными показателями GCI и КАМ для стран ASEAN [9]. Аналогичный, инструментарий использован в расчетах для стран MEDA [10]. Далее, он использовался нами для стран БРИКС [11].

Совместное использование EIS и GCI и EIS и КАМ-методологий позволило провести картографирование стран ЦВЕ по уровням их научно-образовательного потенциала [12].

Подходы к проведению имитационного моделирования на основе методологий GCI и КАМ были проведены для Туниса по трем сценарным расчетам с целью достижения значения показателя GCI ОАЭ [13]. Проведены сценарные расчеты по КАМ для Марокко с постановкой краткосрочных (достижение интегрального показателя Туниса) и долгосрочных (достижения интегрального показателя Иордании) целей. Аналогичные расчеты сделаны для Иордании и Израиля. Было показано, чтобы достичь значения комплексного индекса Израиля ($\text{KnowledgeIndex}=7,93$) Иордания должна увеличить индексы инноваций, образования и информационно-коммуникационных технологий, соответственно, на 68,22 и 52%.

Таким образом, дальнейшее развитие методологического инструментария странового бенчмаркинга, позволит разработать процедуры и алгоритмы имитационного моделирования и провести сценарные расчеты по улучшению глобальной конкурентоспособности России на основе GCI, КАМ и EIS-методологий, в дальнейшем адаптировать GCI и КАМ – методологии к российской региональной статистике, построить российские региональные табло и сопоставить глобальную конкурентоспособность ведущих российских регионов с глобальной конкурентоспособностью стран-партнеров по СНГ, БРИКС и ШОС.

Литература

1. Развитие предпринимательства в Украине и России [Текст] : коллективная монография / Д.А. Горовой, Е.И. Дорохова, Е.Н. Камышанченко [и др.]. – Харьков-Белгород: ХНАДУ, НИУ "БелГУ", ФОП Павлов, 2014.
2. Московкин, В.М. Методологические основы глобальной конкурентоспособности стран на примере стран MENA и Украины [Текст] / В.М. Московкин, Ю. Бригит // Бизнес Информ. – 2006. – № 6. – С. 10-19.
3. Московкин, В.М. Методология оценки интегрального показателя инновационной активности регионов Украины с использованием подходов ЕС [Текст] / В.М. Московкин, А.Х. Раковская-Самойлова, А.А. Лактионов // Проблемы науки. – 2004. – № 6.
4. Московкин, В.М. Исследование инновационной активности стран ЕС [Текст] / В.М. Московкин, А.Х. Раковская-Самойлова // Бизнес Информ. – 2004. – № 9-10. – С. 8-17.
5. Московкин, В.М. Европейский опыт развития инновационного бенчмаркинга и его адаптация для постсоветских условий [Текст] / В.М. Московкин // Инновации. – 2008. – № 2 (112). – С. 80-85.
6. Московкин, В.М. Европейская инновационная политика: адаптация к условиям стран СНГ [Текст] / В.М. Московкин // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 10. – С. 24-33.
7. Московкин, В.М. Российская интерактивная инновационная платформа [Текст] / В.М. Московкин, И.А. Крымский // Инновации. – 2008. – № 3 (113). – С. 49-52.
8. Московкин, В.М. Сравнительный анализ национальных инновационных систем с использованием индекса глобальной конкурентоспособности на примере стран MEDA [Текст] / В.М. Московкин, Э.А. Бадер, Г. Салах // Экономика и управление. – 2009. – № 9. – С. 30-35.
9. Московкин, В.М. Развитие методологии сравнительного анализа глобальной конку-

рентоспособности стран на примере государств ASEAN и MEDA [Текст] / В.М. Московкин, Э.А. Бадер // Международная экономика. – 2009. – № 7. – С. 33-43.

10. Московкин, В.М. Развитие Global Competitiveness Index и Knowledge Assessment – методологии на примере стран АСЕАН [Текст] / В.М. Московкин, Д. Тенг // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 132-142.

11. Московкин, В.М. Развитие методологии оценки экономики знаний: на примере стран АСЕАН и МЕДА [Текст] / В.М. Московкин, Д. Тенг, Э.А. Бадер // Международная экономика. – 2011. – № 4. – С. 59-75.

12. Московкин, В.М. Бенчмаркинг инновационного развития стран БРИКС и Ирана на основе методологии оценки экономики знаний [Текст] / В.М. Московкин, С.А. Самсонова // Часопис соціально-економічної географії. – 2013. – Вип.15. – С. 21-28.

13. Benchmarking Methodologies Used for Comparative Analysis of Scientific and Educational Systems on the Example of Central and Eastern European Countries [Текст] / V.M. Moskovkin, O.V. Serkina, T.V. Balabanova, V.V. Brook // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 26. – № 11. – P. 1434-1443.

14. Universal Innovation Scoreboard on Example of Arab Countries of the Mediterranean Partnership with the European Union: Simulation Calculation [Текст] / V.M. Moskovkin, O.V. Serkina, A. Eddin Bader, S.V. Kupriyov, R.V. Lesovik // Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – Vol. 18. – № 11. – P. 1666-1675.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА РЕГИОНА

*Е.В. Никулина, И.В. Чистникова
г. Белгород, Россия*

Для обеспечения эффективного социально-экономического развития региона необходимы формирование и реализация стратегии развития производственного сектора.

На современном этапе развития экономики наиболее интенсивным и эффективным путем развития промышленного производства является внедрение нововведений, отличительной чертой которых является способность обеспечения конкурентоспособности.

Таким образом, эффективное управление развитием производственного сектора в регионе должно иметь инновационный вектор и стратегический характер.

Стратегия развития производственного сектора в регионе представляет собой систему концептуальных положений о наиболее эффективных направлениях развития региональных систем, решении крупных территориальных проблем и размещении производительных сил.

Основными задачами по реализации стратегии развития производственного сектора в регионе являются: создание структуры управления, способной реализовать стратегию развития производственного сектора; разработка регламентов управления развитием производственного сектора в регионе; создание обеспечивающих подсистем, которые создают возможности успешно реализовать стратегический план; мониторинг реализации стратегического плана и внесение изменений.

При реализации стратегического плана развития производственного сектора в регионе целесообразно выделить три этапа (табл. 1). В рамках системы управления развитием производственного сектора, как правило, протекает весь управленческий процесс, в котором участвуют все органы исполнительной власти.

**Этапы реализации стратегии инновационного развития
производственного сектора в регионе**

Этапы реализации проекта	Результаты
1	2
1. Концентрация ресурсов в стратегически важных направлениях производственной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> ○ Анализ бюджета и выделение ресурсов на реализацию стратегического плана. ○ Выбор целевых комплексных программ и их финансирование в запланированном объеме. ○ Регулирование отраслей экономики региона на основе рычагов, стимулов, заказов и налогов. ○ Реализация конкурентных преимуществ региона на национальном уровне. ○ Обеспечение стабильного экономического роста региона в рамках поставленных целей
2. Создание жизнеспособной системы управления производственным сектором на основе эффективного взаимодействия органов власти и бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> ■ Формирование стратегического видения у высшего руководства на региональном, муниципальном и районном уровнях. ■ Реализация новой гибкой структуры управления регионом на основе сочетания государственного регулирования и рыночного самоуправления. ■ Реализация главных достоинств (сильных сторон и возможностей) на основе конкурентных преимуществ региона. ■ Формирование четкой кадровой политики, отбор лидеров и формирование эффективной команды на ключевых направлениях реализации стратегии. ■ Формирование корпоративной культуры управления на всех уровнях управления (высшем, среднем, низшем). ■ Адаптация системы управления к изменениям внешней и внутренней среды региона
3. Достижение стратегических ориентиров в производственном секторе региона на основе поставленных целей и критериев управления	<ul style="list-style-type: none"> • Постоянный рост объемов валового регионального продукта. • Рост прибыли предприятий и организаций и снижение себестоимости продукции. • Рост производительности труда (выработка на 1 работника). • Рост качества продукции (снижение процента брака и рекламаций). • Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в регионе. • Обеспечение режима наибольшего благоприятствования для развития малого бизнеса. • Рост качества жизни населения региона

В целом стратегическое управление инновационным развитием производственного сектора в регионе необходимо рассматривать как процесс реализации стратегического плана путем формулирования целей и критериев управления, анализа проблем и среды определения стратегических идей и конкурентных преимуществ, выбора сценариев и базовых стратегий развития производственного комплекса, прогнозирования социально-экономического развития региона.

Разработку стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо начинать с изучения альтернатив развития региона на определенную перспективу. Исходными данными для исследования целей являются социально-экономическое положение региона, общая схема декомпозиции целей развития, схема классификации стратегических целей развития региона, схема взаимосвязи макроподси-

стем региона, классификация целей организации, схема декомпозиции целей человека и схемы классификации критериев эффективности по макроподсистемам.

Управление реализацией стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе, как правило, осуществляется в рамках целевых комплексных программ, которые являются важнейшим инструментом реализации стратегического плана инновационного развития региона. Целесообразно предположить, что концептуальные основы стратегического управления инновационным развитием производства в регионе должны состоять из следующих этапов (табл. 2).

Таблица 2

**Концептуальные основы стратегического управления
инновационным развитием производственного сектора в регионе**

№ п/п	Этапы	Сущность
1	2	3
1	Цель и задачи	Цель – обеспечение инновационного развития производственного сектора региона. Задачи: <ul style="list-style-type: none"> • эффективное использование ресурсного потенциала региона, в т.ч. инновационного; • законодательное обеспечение программы развития производственного сектора региона; • структурная перестройка производственной и социальной инфраструктуры региона; • оптимизация использования регионального и федерального бюджетов; • обеспечение экономической и экологической безопасности; • повышение уровня социальной защищенности населения и т.д.
2	Анализ внешней и внутренней среды	Оценка: <ul style="list-style-type: none"> а) экономических компонент внешней среды: <ul style="list-style-type: none"> • величина ВРП; • темп инфляции; • уровень безработицы; • процентная ставка; • производительность труда; • нормы налогообложения и т.д.; б) социальных компонент: <ul style="list-style-type: none"> • отношение людей к качеству жизни и работы; • существующие в стране обычаи и верования; • разделяемые людьми ценности; • демографические структуры общества; • рост населения и уровень образования; • мобильность людей, готовность к переменам и т.д.; в) правового компонента – законов и других нормативных актов; г) политической компоненты – анализ целей органов государственной власти, ее стабильности, политической идеологии и т.д.

1	2	3
3	Анализ сильных и слабых сторон	- Матрица SWOT; - матрица возможностей; - матрица угроз; - профиль среды.
4	Анализ альтернатив и выбор стратегий	Альтернативы: • ограниченный рост – установление целей от достигнутого уровня, скорректированных с учетом инфляции; • рост – значительное повышение уровня краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущего года; • сокращение – уровень преследуемых целей, устанавливается ниже достигнутого в прошлом; • стратегия сочетания объединение любых из трех стратегий – ограниченного роста, роста и сокращения. Цель выбора стратегической альтернативы – максимально повысить долгосрочную эффективность экономики региона
5	Управление реализацией стратегии	1. Выработка корректных формулировок целей. 2. Оценка реалистичности целей. 3. Выявление зон потенциальных проблем и неожиданных последствий. 4. Поиск эффективных путей достижения целей. 5. Систематический контроль, измерение и оценка работы и результатов. 6. Корректирующие меры для достижения запланированных целей. 7. Выявление непредвиденных обстоятельств, которые следует учитывать для достижения целей
6	Оценка стратегии	Оценка стратегии должна проводиться путем сравнения результатов работы с целями. При этом процесс оценки используется в качестве механизма обратной связи для корректировки стратегии. Оценка стратегии должна проводиться системно и непрерывно

В рамках стратегии инновационного развития производственного сектора региона целесообразно применение системного подхода, который выражается в рассмотрении отдельных хозяйственных объектов любого уровня управления как особых систем, органически связанных и активно взаимодействующих с другими системами в рамках народно-хозяйственного комплекса, в выявлении роли каждой из них в общем процессе функционирования экономики [1, с. 151].

Системный подход подразумевает рассмотрение экономики страны и отдельных регионов как системы, состоящей из функционально и структурно обособленных подсистем, образующих ряд устойчивых иерархических уровней управления для достижения конечной цели.

Следствием иерархической организации региона является наличие вертикальных и горизонтальных связей. Вертикальные связи опосредствуют взаимодействие подсистем различных уровней территориального образования, горизонтальные – одного уровня.

Необходимо понимать, что управление инновационным развитием производственного сектора в регионе не может быть просто сведено к реализации только его общих функций. Оно представляет собой сложную систему, состоящую не только из территориально организованной структуры, но и процесса, целей, методов. Кроме того, данная система должна быть эффективно скоординирована.

Схематично систему реализации стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе можно представить следующим образом (рис.).

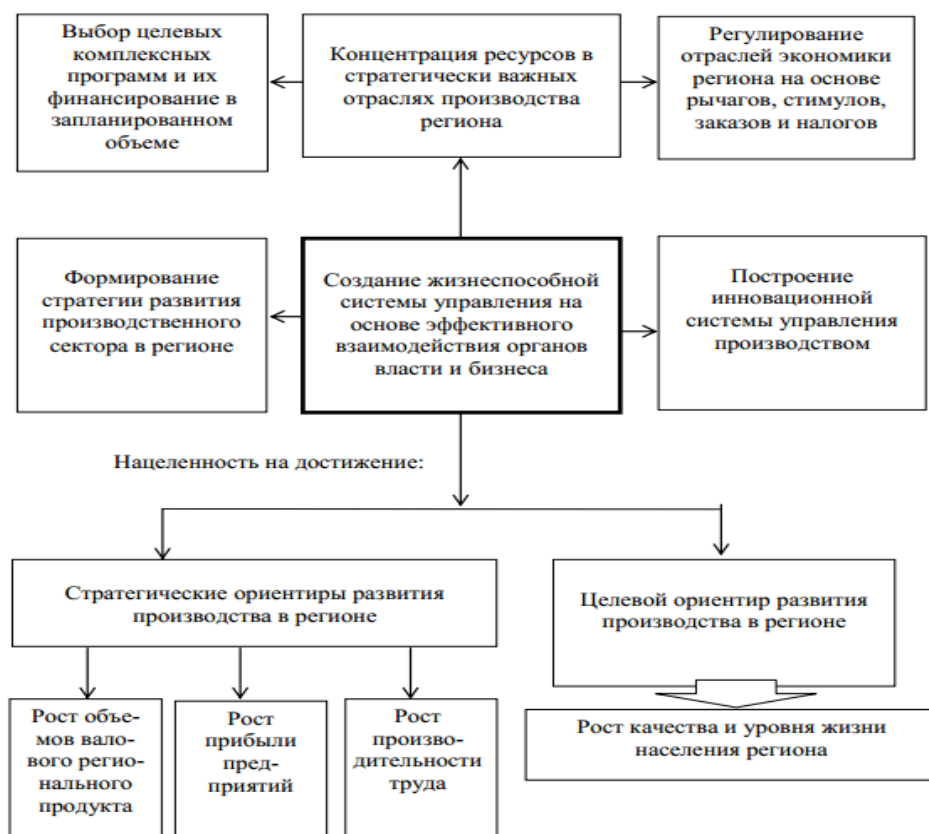


Рис. Система реализации стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе

В целом стратегическое управление инновационным развитием производственного сектора в регионе является сложной, многогранной задачей. Тактической задачей стратегического управления инновационным развитием производственного сектора в регионе является повышение качества жизни населения, стратегической – эффективное социально-экономическое развитие региона. Для эффективного управления инновационным развитием производственного сектора региона существует необходимость формирования неизменного набора показателей и регулярного расчета на его основе интегральных показателей состояния региональной инфраструктуры и ее привлекательности для предпринимателей. При этом необходимо отслеживать динамику хозяйственных, экономических, социальных и иных региональных процессов на основании установленного набора критериев.

Стратегическое управление инновационным развитием производственного сектора в регионе должно проводиться на основе экспертной оценки весов вклада сгруппированных статистических показателей в эффективность социально-экономического развития региона. Для корректности проведенной оценки в состав экспертов должны входить как российские, так и иностранные специалисты. Цель оценки ресурсно-сырьевого потенциала заключается в методологическом обосновании доктрины устойчивого социально-эколого-экономического развития региона, изучении возможностей и специфики формирования регионального механизма рыночного природопользования, создании и верификации расчетно-аналитического инструментария, призванного оказать содействие процессам регенерации ресурсно-сырьевого потенциала территориального образования [2, с. 89].

В процессе формирования стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо проведение оценки уровня потребительского потенциала в регионе. Потребительский потенциал региона можно оценить на основе анализа уровня доходов населения.

Также при построении стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо проведение анализа инфраструктурного потенциала региона. При оценке инфраструктурного потенциала региона оценивается: транспортная система – наиболее важная составляющая инфраструктурного потенциала; коммуникационный комплекс – предприятиями и организациями, занимающихся производством и продажей средств телекоммуникаций и связи, компьютерного оборудования, оказывающих информационные, телекоммуникационные и консалтинговые услуги.

Разработка стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе должна быть основана на изучении интеллектуального потенциала региона, к которому необходимо отнести: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, охраняемые Патентным законом РФ; объекты авторского и смежных прав, охраняемые Законом РФ «Об авторском праве и смежных правах»; программы для ЭВМ и базы данных, охраняемые Законом РФ «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и базами данных»; топологии интегральных микросхем, охраняемые Законом РФ «О правовой охране топологий интегральных микросхем»; селекционные достижения, охраняемые Законом РФ «О селекционных достижениях» [3, с. 77].

Институциональный потенциал региона можно определить на основе анализа степени региональной автономии, истории развития и т.п. Инновационный потенциал региона можно оценить как интегративный показатель технологических, экологических, экономических, социально-политических, военных и государственно-правовых инноваций.

Также в ходе разработки стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе необходимо осуществить оценку инновационных рисков.

Контроль инновационных рисков в процессе инновационного развития производства в регионе целесообразно проводить по нескольким основным направлениям, наличие которых обусловлено [4, с. 223]: специфическими особенностями непосредственно субъекта, занимающегося предпринимательской деятельностью; особенностями внешней среды, в которой он функционирует и которая находится в процессе постоянного развития.

Организация координации и контроля хода реализации стратегии инновационного развития производственного сектора в регионе также состоит в установлении конкретных целевых индикаторов и мониторинга их достижения.

В целом, можно сделать вывод, что стратегия инновационного развития производственного сектора региона подразумевает организацию и регламентацию взаимодействия власти с местной промышленностью с целью создания благоприятных условий для ее развития.

Реализация стратегии инновационного развития производственного сектора региона будет способствовать: модернизации и технологическому развитию производственной базы предприятий региона; созданию долгосрочных условий для устойчивого развития предприятий региона и повышению их конкурентоспособности; преодолению технологического отставания предприятий от иностранных компаний; развитию высокотехнологической базы по производству современного оборудования для предприятий промышленности; сокращению энергопотребления на предприятиях региона; обеспечению экономической, оборонной и экологической безопасности отдельных регионов и Российской Федерации в целом.

Литература

1. Рыкалина, О.В. Развитие региональной инфраструктуры и связей между округами Российской Федерации: Монография [Текст] / О.В. Рыкалина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 228 с.
2. Воронина, Л.А. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы: Монография [Текст] / Л.А. Воронина, С.В. Ратнер. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 254 с.
3. Казаков, С.В. Реальные тенденции создания и эффективного функционирования инновационных организаций в Российской Федерации: Монография [Текст] / С.В. Казаков; Под ред. В.Я. Поздняков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 176 с.
4. Полетаев, В.Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография [Текст] / В.Э. Полетаев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 282 с.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УСЛУГ

*Л.В. Соловьева, В.И. Соловьева
г. Белгород, Россия*

Сложность разработки методологии эффективности сферы услуг общепризнанна. Эта проблема являлась предметом научного интереса многих исследователей, но, несмотря на довольно глубокую разработку методологии исследования и оценки эффективности в целом, многие методологические аспекты этой проблемы остаются до настоящего времени дискуссионными.

Как правило, исследование эффективности при этом сводится к традиционному измерению соотношения затрат и результатов функционирования экономики и ее субъектов, на основе которого обосновываются различные методологические подходы к измерению эффекта, поиску направлений его максимизации, сокращения затрат и т.д.

Не отрицая значимость существующих разработок в области формирования методологии оценки эффективности, полагаем, что их использование при оценке эффективности услуг проблематично. Связано это, в первую очередь, с тем, что по своему экономическому содержанию услуги имеют принципиальные отличия от других продуктов общества. Поэтому и эффективность услуг не может измеряться только по аналогии, например, с производством потребительских товаров, имеющих овеществленную форму, она имеет свою форму. Эта специфика может быть раскрыта не только исходя из сущности самой услуги, но и с позиций проявления закона экономии времени при производстве и реализации услуг.

Выбор именно этого закона в качестве базисного для разработки методологического подхода к оценке эффективности услуг обусловлен тем, что сама эффективность услуг не может быть сведена только к измерению экономических результатов, формируемых в процессе ее производства и реализации.

Гораздо большей значимостью и для потребителей услуг, и для общества в целом обладают социальные результаты, сопровождающие процесс оказания услуги. Особо следует подчеркнуть также и то обстоятельство, что роль услуг в экономии времени общепризнанна всеми исследователями и не подвергалась существенной переоценке в связи с изменением экономического уклада общества.

Значимость учета проявлений этого закона обусловлена тем, что вся жизнедеятельность людей и общества в целом протекает во времени. В зависимости от конкретного направления жизнедеятельности время подразделяется на рабочее (время трудовой деятельности) и внерабочее (время восстановления жизненных сил и всестороннего развития личности и общества).

Закон экономии времени характеризует объективную необходимость сбережения времени в интересах развития, потребления и в целом жизнедеятельности членов общества, а экономия рабочего времени выступает в качестве определяющего условия увеличения свободного времени.

По своей сущности экономия рабочего времени означает, что каждая единица продукции (в нашем случае услуга) содержит меньшую сумму труда (рабочего времени), как овеществленного в средствах производства, так и вновь присоединенного в процессе производства.

Согласно рассматриваемому закону, экономия рабочего времени должна достигаться не только на каждой стадии процесса воспроизводства, но и на «стыках» процессов производства, распределения, обмена и потребления, а также отдельных отраслей и сфер экономики с целью обязательного устранения потерь труда и готовой продукции, сокращения издержек производства и обращения. В конечном счете, это означает экономию в расходовании труда и функционирующих материальных ресурсах, способствуя при этом

повышению социально-экономической эффективности общественного производства в целом, а также эффективности сферы услуг.

Из этих основных положений закона экономии времени можно выделить формы экономии времени:

- сбережение рабочего времени, непосредственно затраченного в процессе трудовой деятельности;
- сбережение рабочего времени, заключенного в используемых средствах производства;
- сокращение всего процесса общественного воспроизводства (то есть времени производства и времени обращения);
- рациональное распределение рабочего времени (как непосредственно затраченного, так и заключенного в используемых средствах производства) между отраслями и сферами экономики, а также внутри них;
- сбережение некоторых составных элементов внерабочего времени (прежде всего, времени разного рода передвижений, домашнего труда, удовлетворения бытовых потребностей и т.д.);
- рациональное распределение и использование свободного времени.

Выделенные формы экономии времени позволяют сделать вывод, что проявление закона экономии времени имеет комплексный характер, поскольку охватывает все стороны жизнедеятельности личности и общества, отражает причинно-следственные, существенные, устойчивые связи и отношения, возникающие в процессе деятельности общества (во всех ее направлениях) между затратами на ее осуществление и полученными при этом социально-экономическими результатами.

Отсюда следует, что по своей сути, эффективность, определяемая в общем плане как соотношение результатов и затрат, есть ни что иное, как проявление действия закона экономии времени. При этом затраты, необходимые для получения определенного результата, несмотря на их разнообразие (трудовые, материальные, финансовые и т.д.), измеряются во времени (например в сравнении с предыдущим периодом), а потому сбережение этого времени (то есть разные формы его экономии) при получении соответствующего результата означает ни что иное, как повышение эффективности деятельности.

Таким образом, закон экономии времени позволяет раскрывать теоретическую сущность эффективности деятельности как человека, так и общества в целом, а формы экономии времени определяют формы повышения эффективности их деятельности.

Полагаем, что исходя из специфики формирования эффективности услуг, можно выделить три области ее проявления:

- повышение эффективности деятельности непосредственно в отраслях самой сферы услуг;
- повышение эффективности услуг для потребителей;
- повышение эффективности услуг для общественного производства в целом.

Следует особо подчеркнуть, что если первые две из выделенных областей проявления эффективности услуг, по сути, отражают интересы сторон процесса производства и оказания услуги (первая – производителей, вторая – потребителей), то третья форма характеризует макроэкономические интересы в целом и выступает своего рода обобщающей областью проявления эффективности услуг, соответствующей цели повышения качества жизни населения как главного ориентира социально-экономического развития общества.

Проблема оценки эффективности сферы услуг характеризуется неразрывной взаимосвязью социального и экономического аспектов. Социальный аспект предполагает рассмотрение и оценку степени влияния услуг на качество жизни, удовлетворение потребностей населения, социальный прогресс общества; экономический – рассмотрение результатов деятельности подотраслей сферы услуг, то есть экономической «отдачи», вложений средств и труда в эту сферу.

При этом социальный и экономический аспекты эффективности услуг в своем проявлении могут вступать в некоторое противоречие друг с другом: то, что более значимо с позиций социального аспекта, может сопровождаться снижением экономического эффекта, и наоборот. Поэтому разработка критериев эффективности применительно к сфере услуг сопровождается определенными сложностями и требует конкретизации их состава.

В данном случае критерий понимается нами как определяющий признак функционирования системы (сферы услуг), мера сравнения, придающая эффективности конкретную определенность и устанавливающая принцип качественной оценки эффективности. «Критерий представляет собой меру для качественного определения данного явления или процесса, он выражает сущностную сторону этого процесса или явления. Показатель же – количественная конкретизация этой меры, он должен наиболее точно выражать установленный критерий» [6, с.45-46].

Поскольку специфика категории эффективности обусловлена, прежде всего, характером производственных отношений, критерий эффективности зависит от экономической системы, каждому типу которой будет соответствовать свой определенный критерий, определяющий систему показателей оценки эффективности. Эта система, в свою очередь, будет зависеть от разнообразия видов услуг, их функционального назначения, форм организации и видов труда и т.д. Поэтому в зависимости от того, на основе каких критериев, показателей будет производиться оценка эффективности того или иного вида услуги, результаты оценки могут быть различными. Следовательно, правильность определения критерия и показателей влияет на адекватность оценки эффективности.

Акцентируем внимание на возможных вариантах критериев оценки эффективности с разделением их на социальные и экономические. При этом социальные критерии эффективности услуг являются более широкими по своему содержанию, поскольку экономика является лишь одной из сфер жизнедеятельности общества, выступающая средством для создания условий к повышению качества жизни населения и средой для развития сферы услуг.

Исходя из этого, полагаем, что вариантами критериев социальной эффективности услуг могут являться следующие критерии:

- степень удовлетворения потребностей населения в услугах;
- влияние потребления услуг на решение социальных задач развития общества (повышение общеобразовательного и культурного уровня членов общества, укрепление здоровья, сближение уровня жизни различных социальных групп населения, жителей города и села и т.п.);
- влияние сферы услуг на сокращение затрат труда в домашнем хозяйстве и на структуру использования свободного времени;
- степень воздействия сферы услуг на совершенствование качественной структуры рабочей силы, на повышение эффективности общественного производства.

В свою очередь, возможными вариантами критериев экономической эффективности услуг можно считать такие как:

- повышение эффективности использования рабочей силы в социально-полезном труде и занятости населения за счет экономии времени, обусловленной ростом потребления услуг;
- повышение производительности общественного труда за счет сферы услуг;
- прирост национального дохода в результате прямого и косвенного влияния сферы услуг;
- увеличение общего объема потребления экономических благ за счет потребления услуг.

Как следует из перечня приведенных критериев, все они в той или иной мере подтверждают влияние развития сферы услуг на повышение качества жизни населения, но если в социальных критериях эффективности услуг прослеживается прямое ее влияние на качество жизни, то в экономических – косвенное. Это обстоятельство обусловлено, преж-

де всего, социальной направленностью современной рыночной экономики, тенденциями ее социализации, характерными практически для всех развитых стран.

Из двух основных путей повышения эффективности услуг (снижение издержек, связанных с производством и реализацией услуг посредством нововведений, то есть инновационных технологий и новых видов услуг; повышение цен на оказываемые услуги) на первом этапе рыночных преобразований экономики России было главенствующим. Это было объективно обусловлено тем, что в отсутствие развитой конкуренции между производителями услуг и одновременно высокого потребительского спроса на услуги, повышение цены являлось наиболее доступным средством в росте прибыли. В соответствии с общими закономерностями развития экономики, на стадии первоначального накопления капитала, издержки производства в любой сфере, в том числе и сфере услуг значительны по своему размеру, что также способствует росту цен. Вместе с тем, это усиливает дифференциацию доходов населения, сопровождается падением уровня жизни большинства населения и создает проблемы в социальной доступности услуг. Именно в этом и проявляется противоречие между экономической и социальной эффективностью услуг.

Однако это противоречие сглаживается по мере развития рыночных отношений и развития конкуренции среди субъектов, оказывающих услуги, которая принимает форму конкурентной борьбы за потребителя. Определяющим направлением повышения эффективности услуг в условиях развитой экономики выступает снижение затрат, связанных с производством и реализацией услуг, до оптимального уровня при обязательном условии повышения качества услуг.

Таким образом, если в условиях становления рыночной экономики определяющей является экономическая эффективность услуг по отношению к социальной, то в условиях развитой рыночной экономики возрастает значение социальной эффективности; чем выше экономическая эффективность услуг, тем больше существует возможностей для возрастания их социальной эффективности.

Одной из причин этого обстоятельства является то, что возрастание социальных требований к экономическому росту означает, что общество ставит перед сферой услуг не только экономические, но и социальные задачи по удовлетворению духовных запросов населения, повышению творческого характера трудовой деятельности, улучшению условий труда, увеличению и рациональному использованию свободного времени.

Выбор конкретного пути повышения эффективности услуг должен основываться на учете общезкономических закономерностей. Следует признать, что прирост любого показателя эффективности услуг в той или иной мере связан с уровнем цены на услуги.

С точки зрения экономического аспекта эффективности связано это с тем, что более качественная услуга, как правило, требует более качественного сырья, современных технологий, более высокой квалификации персонала, более точного исполнения, лучшего дизайна, что увеличивает себестоимость услуги и, соответственно, цену ее реализации.

Однако с точки зрения социального аспекта эффективности, улучшение полезных потребительских свойств конкретной услуги должно опережать соответствующую надбавку к цене.

Исходя из задачи поиска оптимального соотношения путей повышения эффективности услуг, учитывающих оба ее аспекта (экономический и социальный), что повышение цен на услуги оправдано только тогда, когда это связано с повышением их качества (например, увеличение долговременности и надежности работы изделия после ремонта, удовлетворение более высоких потребностей заказчика, экономия его свободного времени, повышение культуры обслуживания и т.д.).

Уместно подчеркнуть, что традиционно основным направлением повышения эффективности услуг выступало снижение издержек, в частности, экономия рабочего времени, вспомогательных материалов. В настоящее время изменяется сама концепция направлений повышения эффективности услуг, приоритетным становится опережающий рост качества и полезных параметров оказываемых услуг по сравнению с увели-

чением издержек. Чем быстрее улучшаются потребительские свойства услуг, особенно связанных с изготовлением новых изделий по заказам населения, ремонтом технически сложных бытовых изделий, тем выше опережение качества, рост эффективности, относительное снижение удельных затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Отсюда очевидно, что проблема повышения качества услуг из категории чисто социальной трансформируется в категорию экономическую, а значимость ее решения обуславливается ростом влияния услуг на повышение качества жизни населения.

Необходимость учета социальных и экономических элементов эффективности услуги в их единстве и взаимообусловленности порождает проблему поиска оптимальных способов измерения эффективности услуг.

Главные особенности измерения эффективности услуг определяются двумя обстоятельствами.

Во-первых, часть услуг не находит отражения в составе национального дохода и поэтому исчислить их результат на основе традиционной информации невозможно. Более того, в связи с реформированием системы государственного статистического наблюдения и переходом на принципы организации статистики не по отраслям экономики, а по видам экономической деятельности и введением Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, продукции и услуг, многие услуги, оказываемые в рамках функциональной деятельности отраслевых субъектов, подлежат двойному учету: в составе совокупного объема деятельности субъекта экономики и в составе выполняемых работ (услуг).

Во-вторых, эффект услуг по своему проявлению носит многообразный характер, проявляясь, с одной стороны, в повышении эффективности общественного производства в силу улучшения качества и повышения эффективности использования трудовых ресурсов, а с другой – в высвобождении свободного времени потребителей услуг и создании условий для повышения качества их жизни. Это обуславливает сложность разделения видов эффекта, получаемого от производства и оказания услуг, и порождает различные способы измерения эффективности.

Из всего множества этих способов можно выделить три основных: оценка валового внутреннего продукта с учетом объема услуг; оценка эффективности услуг с позиций ее влияния на экономический рост общества; оценка эффективности услуг с позиций ее вклада в повышение качества жизни населения.

Первый способ предполагает дооценку объема валового внутреннего продукта до величины, включающей сумму оказанных услуг, и, таким образом, исчисление всей суммы товаров и услуг в качестве результата общественного производства. Этот способ дает возможность измерения и эффективности материального производства, и эффективности сферы услуг, и эффективности экономики в целом.

Второй способ измерения эффективности услуг предполагает исчисление эффективности услуг на основе того влияния, которое сфера услуг оказывает на экономический рост общества. Этот способ позволяет измерять вклад сферы услуг в создание валового внутреннего продукта и одновременно дать оценку эффективности использования ресурсов этой сферы.

Основная идея третьего способа измерения эффективности услуг также связана с оценкой ее вклада, но уже не в экономический рост общества, а в повышение качества жизни населения. Этот способ позволяет измерить, насколько услуги повлияли на улучшение качественных показателей жизни.

Таким образом, экономия времени, и эффективность лежат в основе экономического прогресса в любом обществе, а формы экономии времени определяют формы повышения эффективности.

Эффективность услуг оказывает как прямое (посредством социального аспекта), так и косвенное (посредством экономического аспекта) влияние на качество жизни их потребителей.

Литература

1. Соловьева, Л.В. Становление рынка услуг в условиях перехода к рыночной экономике. – М.: Социум, 1997. – 208 с.
2. Соловьева, Л.В. Сфера услуг – социоэкономический потенциал развития потребительской кооперации. – Белгород: Кооперативное образование, 2005. – 192 с.
3. Соловьева, Л.В. Гносеологические проблемы экономической науки: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2006. – 302 с.
4. Соловьева, Л.В. Теория и методология влияния сферы услуг на качество жизни населения: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2007. – 257 с.
5. Соловьева, Л.В. Сфера услуг и качество жизни: взаимосвязь и взаимообусловленность: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2010. – 356 с.
6. Раяцкас Р.Л., Суткайтис В.П. Социально-экономическая эффективность производства. – М.: Экономика, 1984.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БРЕНДА РЕГИОНА

*Н.П. Шалыгина, М.В. Селюков
г. Белгород, Россия*

Определение стоимости бренда обеспечивает региону неоспоримые преимущества. Во-первых, это возможность сформировать оптимальную структуру капитала, а во-вторых – использовать бренд управляющими структурами региона при принятии маркетинговых решений, а также при анализе социально-экономических показателей развития региона. В-третьих, изменение стоимости бренда региона является отражением эффективности стратегии маркетинга, а оценка бренда служит инструментом для мониторинга территории.

По нашему мнению, проведение оценки бренда важна и необходима для регионов, так как она позволяет не только сформировать правильное представление об имидже территории, но и эффективнее распределять имеющиеся ресурсы по таким, на наш взгляд, направлениям как:

1. Распределение бюджета. Реальная и точная оценка бренда региона помогает разумно распределять областной бюджет и прогнозировать возможный экономический эффект.

2. Развитие нового бренда. Технологии оценки регионального бренда могут быть использованы для проектирования стратегий продвижения нового бренда с целью максимизации стоимости бренда в долгосрочном периоде.

3. Управление территориальным маркетингом, что позволит провести оценку успеха стратегии маркетинга и сделать выводы об эффективности внедрения бренда.

По нашему мнению, главной причиной исходя из которой власти региона проводят оценку бренда, является: поиск потенциальных потребителей бренда, в качестве которых в большей степени выступают гости региона.

Однако, используемые методы, с помощью которых происходит оценка стоимости регионального бренда практически всегда имеют достаточно приблизительный характер. Но, несмотря на существующие вопросы, в мировой практике по вопросам оценки брендов появилось множество подходов к определению стоимости регионального бренда. Каждый из них уникален в определенных ситуациях в зависимости от характеристик региональных рынков, особенностей территории и т.д.

Рассмотрев все существующие методы оценки бренда, мы можем сформировать систему методов оценки бренда, в которую входят следующие:

- 1) метод рекламных расценок. Данный метод предполагает оценку стоимости рекламы, которую властям региона пришлось бы разместить для того, чтобы достигнуть

нынешнего уровня известности бренда территории. Достоинства и недостатки метода очевидны, хотя он и простой в применении, но дает недостаточно точную оценку стоимости бренда – более заниженную, так как реклама это только один из вспомогательных инструментов формирования бренда и подходит далеко не всем, поскольку многие известные туристские бренды продвигались практически без использования рекламы;

2) метод замещения. Согласно этому методу ценность бренда региона вычисляется как стоимость замещения имеющегося бренда аналогичным товаром или услугой, которые по своим физическим и товарным характеристикам соответствуют бренду, однако пока не обладают известным именем. Для того чтобы вычислить стоимость бренда по этому методу, необходимо предположить, какие затраты придется понести региону, власти которого решат создать заново аналогичный бренд с таким же уровнем приверженности;

3) метод сопоставлений. Стоимость бренда региона в данном случае определяется данными по аналогичным сделкам купли-продажи территориального бренда с учетом отклонений, отражающих специфику бренда, который подвергается оценке. Данный метод следует использовать как дополнительное средство оценки, или когда нет возможности воспользоваться более надежным способом выявления стоимости бренда, особенно при дефиците надежной информации о реальном положении региона;

4) метод ценовой премии. В данном случае сравниваются цены бренда изучаемого и аналогичного регионов, далее вычисляется ценовая премия, которая затем умножается на прогнозируемые объемы продаж бренда – полученная цифра будет являться его стоимостью [1].

Необходимо отметить также тот аспект, что прежде чем проводить оценку результативности бренда региона, необходимо определиться с индикаторами – набором значений какой-либо переменной в зависимости от времени и места. При этом при выборе и закреплении индикаторов необходимо соблюдать следующие принципы:

- переменная должна иметь четкое определение, а ее значения должны быть надежными;
- переменная должна отражать цель, которой служит индикатор;
- измерение значений должно приносить определенные экономические выгоды;
- значения должны быть актуальными.

Так как система территориального маркетинга является подчиненной к общей стратегии регионального развития, необходимо согласовать целевые показатели, используемые для оценки эффективности системы территориального маркетинга Белгородской области с показателями социально-экономического развития региона в рамках «Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года».

На основании этого нами предлагаются следующие индикаторы социально-экономического развития Белгородской области:

- 1) удельный вес населения, которое принимает участие в платных мероприятиях, проводимых учреждениями культуры;
- 2) количество иностранных граждан и граждан Российской Федерации, посетивших Белгородскую область с целью туризма;
- 3) численность населения, постоянно занимающегося физической культурой и спортом;
- 4) отношение расходов на культуру к объему валового регионального продукта;
- 5) объем инвестиций в основной капитал;
- 6) объем иностранных инвестиций;
- 7) доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций;
- 8) объем кредитов нефинансовым предприятиям и организациям региона.

К указанным нами индикаторам можно также добавить индикаторы, используемые для оценки эффективности системы территориального маркетинга, которые мы предлагаем объединить в следующие группы показателей: «известность региона», «рост инвестиций» и «развитие туризма».

Таким образом, формирование системы оценки результативности бренда региона подразумевает выделение адекватного метода оценки стоимости бренда и его применение в рамках существующей региональной маркетинговой стратегии по разработке, продвижению и совершенствованию бренда, целью которой является создание дополнительных конкурентных преимуществ территории.

Литература

1. Шалыгина Н.П., Селюков М.В. Социально-экономические аспекты формирования бренда региона. Монография. Белгород ИД «Белгород» «НИУ БелГУ». 2013.

Секция 1
Внешнеэкономические аспекты
национальной и региональной конкурентоспособности

ПРИОРИТЕТЫ ПОВЫШЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Андросова
г. Белгород, Россия

В последние годы субъекты Российской Федерации стали конкурировать между собой за привлечение ресурсов, что привело к осознанию необходимости формирования рыночной привлекательности территории и ее конкурентоспособности.

Позиционный анализ показал, что экономика и социальная сфера Белгородской области находится на высоком уровне развития по многим показателям по сравнению с другими субъектами Российской Федерации, регион имеет прогрессивную продуманную стратегию развития, в которой обозначены целевые установки дальнейшего развития.

Стратегической целью социально-экономического развития области является достижение для населения Белгородской области достойного качества жизни и его постоянное улучшение на основе инновационно ориентированной экономической и социальной политики, развития наукоемких и конкурентоспособных производств с учетом геостратегических приоритетов на юго-западе Российской Федерации [4].

Стратегическими приоритетами области являются: рост производительности труда и инновационной активности предприятий, входящих в кластер; повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства; активизация привлечения инвестиций; становление благоприятной социальной среды и создание условий для эффективной реализации человеческого потенциала и обеспечения качества жизни населения на основе динамичного развития экономики региона [4].

Согласно избранной стратегии достижению данных целей должно способствовать формирование и развитие зон опережающего роста и территориальных кластеров с учетом потенциалов региона. Локомотивами развития избраны: горно-металлургический кластер; зона опережающего развития «Агропромышленный комплекс»; строительный кластер; зона опережающего развития «Машиностроительный комплекс»; региональная инновационная система; транспортно-логистический кластер; туристско-рекреационный кластер [4].

В «Отчете о ходе реализации I этапа стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года (2008-2012 годы)» сказано, что наблюдается положительная динамика по большинству планируемых показателей. Достигнутые результаты в 2013 году по сравнению с 2007 годом подтверждают эффективность проводимой социально-экономической политики, основанной на определенном в Стратегии инновационном социально ориентированном сценарии развития области [3].

Однако, следует отметить что темпы развития ряда стратегических отраслей, а также некоторые показатели «могут и должны быть улучшены», речь идет о туристско-рекреационном, инновационном кластерах, внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в регионе [3]. Поэтому необходима маркетинговая стратегия, направленная на повышение конкурентоспособности внешнеэкономического, инвестиционного и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области.

Для разработки направлений стратегии повышения конкурентоспособности внешнеэкономического, инвестиционного и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области необходим SWOT-анализ региона, а также PEST-анализ внешней для него среды.

SWOT-анализ показал, что благодаря особенностям экономики, социально-культурной и природной сфер Белгородская область обладает значительным инвестици-

онным, внешнеэкономическим и туристско-рекреационным потенциалом. Регион характеризуется: выгодным экономико-географическим положением, уникальными рекреационными ресурсами, наличием крупного транспортного узла, благоприятным инвестиционным и предпринимательским климатом, наименьшими инвестиционными рисками, прогрессивной законодательной базой, стабильностью развития. Белгородская область в силу благоприятных экономических, социальных и природных условий также является привлекательным местом для проживания и в перспективе может стать центром притяжения качественных трудовых ресурсов. Данные сильные стороны позиционируют территории как привлекательную для потенциальных инвесторов, внешнеэкономических партнеров и туристов.

Среди слабых сторон Белгородской области: низкая самообеспечиваемость энергетическими ресурсами, наличие некоторых административных барьеров при организации бизнеса, закрепление экспортно-сырьевой модели развития региона, дефицит в качественных трудовых ресурсах, относительно высокая стоимость земельных ресурсов, низкий уровень инновационной активности действующих предприятий, недостаток инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры, неконкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках отдельных отраслей промышленности. Кроме того для Белгородской области характерно отсутствие навыков маркетинговой и внешнеэкономической работы у многих компаний, неразвитая инфраструктура туристско-рекреационного бизнеса, низкий уровень гостиничного сервиса, дефицит квалифицированных кадров в данной области.

Возможностями повышения конкурентоспособности внешнеэкономического, инвестиционного и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области являются:

1. Реализация существующих программ социально-экономического развития, повышения инвестиционной привлекательности, развития туристско-рекреационного потенциала, транспортно-технологического комплекса региона.
2. Размещение новых высокотехнологичных и энергоемких производств.
3. Развитие индустриальных парков и инвестиционных площадок Белгородской области.
4. Повышение пропускной способности существующих пунктов пересечения границы и открытие новых пунктов пересечения границы
5. Осуществление инвестиций в улучшение качества транзитных маршрутов.
6. Возрастание интереса инорегиональных и иностранных инвесторов и партнеров к ресурсам, проектам и продуктам региона.
7. Разработка и открытие межрегиональных туристических маршрутов, развитие спроса на экологический и сельский туризм.

Угрозами для стратегических потенциалов могут стать: возрастание зависимости экономики от колебаний рынков и цен на железорудное и сельскохозяйственное сырье, металлопродукцию и продовольствие; осложнение внешнеполитической ситуации и отношений с отдельными государствами, сокращение внешнеторговых связей, транзитных потоков в страны дальнего и ближнего зарубежья; обострение экологических проблем, связанных с быстрым развитием промышленности и транспортно-технологических отраслей экономики региона.

PEST-анализ используется для изучения политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию региона. Для Белгородской области внешней средой будет российский рынок, а также зарубежные рынки товаров и услуг, российские и иностранные бизнес-партнеры и туристы. А стратегией региона – повышение конкурентоспособности внешнеэкономического, инвестиционного и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области.

В таблице приведены результаты PEST-анализа стратегических сфер Белгородской области.

**PEST-анализ инвестиционного, внешнеторгового
и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области**

<i>Политические факторы</i>	<i>Экономические факторы</i>
1. Развитие международных отношений России со странами мира. 2. Развитие политических отношений с новыми партнерами России в Азии и Латинской Америки. 3. Развитие политических отношений России со странами постсоветского пространства в рамках ЕЭС. 4. Позиционирование России в международных организациях (ВТО). 5. Изменение национального и международного законодательства, полномочий регулирующих органов и норм.	1. Конъюнктура рынка 2. Экономическая ситуация в России и мире, тенденции нарастания кризисных явлений. Инфляция. 3. Изменение курса валют. 4. Изменение ставок таможенных пошлин, таможенных тарифов, условий торговли. 5. Динамика ставок рефинансирования, изменение тарифов ЖКХ, налогов, цен на энергоносители. 6. Усугубление слабых конкурентных позиций производственного комплекса России в рамках ВТО. 7. Наличие сильных конкурентов в сфере туризма.
<i>Социальные факторы</i>	<i>Технологические факторы</i>
1. Изменение уровня жизни населения регионов России и зарубежных стран. 2. Этнические и религиозные факторы. 3. Неравномерность развития стран мира, демографические дисбалансы, мощные миграционные потоки, нарастание межнациональных конфликтов. Терроризм. 4. Экологические проблемы.	1. Совершенствование технологий. 2. Развитие информационных систем и средств коммуникации. 3. Значимые тенденции развития в области НИОКР. 4. Государственная технологическая политика. 5. Совершенствование системы охраны интеллектуальной собственности.

Составлено автором.

Проведенный PEST-анализ показал, что важными факторами внешней среды для развития инвестиционного, внешнеэкономического и туристско-рекреационного потенциалов являются политические аспекты. Прежде всего, речь идет о политических и экономических отношениях России со странами мира, а также в рамках международных объединений (ЕЭС, ВТО).

Во много дальнейшее развитие стратегических сфер Белгородской области зависит от экономической ситуации в регионе, России, и странах-партнерах (конъюнктура рынка, курсы валют, таможенные пошлины, высокая конкуренция). Нельзя забывать о социальных и технологических факторах при разработке стратегий развития внешнеэкономического, инвестиционного и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области. Уровень жизни населения, национальные конфликты, экологические проблемы, развитие технологии и информационных систем могут оказывать значительное влияние на внешнеэкономическую деятельность, приток инвесторов и туристов.

С учетом результатов проведенного анализа, необходимо разработать региональную маркетинговую стратегию развития, повышения конкурентоспособности внешнеэкономического, инвестиционного и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области. Данная стратегия должна быть направлена на формирование и улучшение имиджа области, рост престижа региона среди деловых кругов, населения. Реализация данной стратегии позволит привлечь на территорию государственные и внешние заказы, расширить участие в реализации международных, федеральных и региональных программ за ее пределами, будет способствовать развитию туризма, стимулированию приобретения и ис-

пользования собственных ресурсов, необходимых для развития территории региона. Будут созданы позитивные направления на территории для повышения качества жизни населения, развития предпринимательства и привлечения новых инвесторов.

Несмотря на достижение положительных результатов по большинству показателей в ходе реализации I этапа стратегии социально-экономического развития Белгородской области, ряд стратегических отраслей области по-прежнему нуждается в разработке и применении новых методов развития.

Проведенные SWOT-анализ и PEST-анализ показали, что многочисленные сильные стороны Белгородской области позволяют позиционировать территорию как привлекательную для потенциальных инвесторов, внешнеэкономических партнеров и туристов. Однако, отсутствие навыков маркетинговой и внешнеэкономической работы у многих компаний, неразвитая инфраструктура туристско-рекреационного бизнеса дают стимулы к проведению маркетинга региона с учетом возможностей и угроз.

С учетом результатов проведенного анализа, необходимо разработать региональную маркетинговую стратегию развития, повышения конкурентоспособности внешнеэкономического, инвестиционного и туристско-рекреационного потенциалов Белгородской области.

Литература

1. Белгородская область вошла в топ рейтинга бюджетной политики, 2013. [Электронный ресурс]. // Интернет-портал «Российской газеты»: [сайт]. М., 1998-2014. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/11/29/reg-cfo/budgetnyj-anons.html>.
2. Белгородская область – площадка «премиум-класса» для ведения бизнеса и западные ворота России [Электронный ресурс] : ОАО «Корпорация «Развитие» Белгородской области [сайт]. – Белгород, 2014. – Режим доступа: <http://belgorodinvest.com/index.php/ru/investpotensial/investitsionnyj-klimat-regiona/o-regione>.
3. Отчет о ходе реализации I этапа стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года (2008-2012 годы) [Электронный ресурс] : Официальный сайт «Губернатор и Правительство Белгородской области»: [сайт]. / Пресс-служба Губернатора и Правительства Белгородской области. – Белгород, 2001-2014. – Режим доступа: <http://www.belregion.ru/region/priorities/>.
4. Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Электронный ресурс] : Официальный сайт «Губернатор и Правительство Белгородской области»: [сайт]. / Пресс-служба Губернатора и Правительства Белгородской области. – Белгород, 2001-2014. – Режим доступа: <http://www.belregion.ru/region/priorities/>.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСИЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

***С.Ф. Большенко, А.М. Лысанова
г. Харьков, Украина***

Как показывает опыт ведущих стран мира, главная роль в обеспечении конкурентоспособности экономики принадлежит трудовому потенциалу. От его качественных и количественных характеристик, обусловленных инновационными преобразованиями, зависит степень жизнеобеспечения и стабильности в обществе.

Инновационная восприимчивость трудового потенциала дает возможность минимизировать влияние внешней среды на воспроизводство, стабильно и свободно развивать экономику. Устойчивое экономическое развитие требует, в свою очередь, формирования оптимальных условий наращивания трудовых способностей работников к инновационной деятельности, как непрерывного источника создания конкурентных преимуществ страны. Накопление таких способностей становится общемировой тенденцией [1, с. 3]. Это и обу-

словливает актуальность исследования особенностей инновационной составляющей конкурентоспособности трудового потенциала региона и перспектив развития как определяющего фактора повышения конкурентоспособности экономики региона и страны.

В работах современных ученых большое внимание уделяется инновационному потенциалу регионов, но недостаточно определена и оценена роль инновационной составляющей конкурентоспособности трудового потенциала региона.

Исследованием проблем и перспектив развития инновационного трудового потенциала в современных условиях занимался российский ученый Минов Г. А., который сделал вывод о необходимости прочной институциональной основы для связей между предприятиями и учреждениями профессионального образования, развитии новых моделей интеграции науки, образования и производства, учитывающих логику формирования новых видов деятельности и, соответственно, сегментов рынка [2].

Герасимов А. В. в своей работе определяет основные факторы, обеспечивающие величину инновационного потенциала региона, связанные с развитием научно-технического, кадрового, финансово-экономического и информационно-коммуникационного потенциалов, не затрагивая при этом вопрос инновативности трудового потенциала региона как основной составляющей его конкурентоспособности [3].

Представляет научный интерес по исследуемой проблематике работа Рапицкого Т.И.. Основываясь на опыте зарубежных стран, ученый делает вывод о том, что на современном этапе развития национальной экономики, государство остается важным субъектом регулирования развития трудового потенциала. Активная политика государства на рынке труда, ее гибкость и эффективность является важными, а в отдельных случаях – главными рычагами инновационной направленности этого развития [4, с.76].

На основе выявленных пробелов в теории и практике государственного регионального управления формированием трудового потенциала была определена цель данного исследования, которая состоит в определении стратегических направлений инновационного развития трудового потенциала региона в современных условиях, нацеленных на повышение его конкурентоспособности.

Для Украины сильной стороной в реализации стратегии инновационного развития трудового потенциала является: сравнительно высокий образовательный уровень, значительный интеллектуальный потенциал населения; наличие государственных гарантий образования в нормативно-правовом поле; развитая и общедоступная сеть учебных заведений; рост уровня охвата образованием.

При этом каждый регион имеет свой отличительный от других инновационный потенциал, поэтому направленность инновационной политики реализуемой органами государственного регионального управления для каждого отдельно взятого региона должна иметь свои особенности и отличия.

Существующая практика инновационного развития территорий показывает, что максимальный успех реализации стратегии инновационного развития региона достигается при одновременном выполнении таких условий: достаточность исходного научно-производственного потенциала региона; наличие у региона конкурентных преимуществ; обладание достаточно емкими рынками сбыта существующей и перспективной продукции хозяйственного комплекса территории; наличие достаточных источников финансовых средств; сильная поддержка инновационного развития региона со стороны органов власти [5].

Наличие перечисленных выше условий создают предпосылки для инновационного развития трудового потенциала региона и формирования его конкурентоспособности.

Среди приоритетов развития Харьковской области в Государственной стратегии регионального развития до 2015 года отмечены высокие и наукоемкие технологии, а именно развитие высокотехнологического и наукоемкого производства (в первую очередь

машиностроения, авиастроения), внедрение высоких технологий в образовании, медицине, отраслях связи и телекоммуникаций [6, с.44]. Однако анализ инновационного развития территории Харьковской области за последние годы показал, что в инновационных высокотехнологичных отраслях наблюдаются такие негативные явления:

- низкая доля машиностроения в промышленном производстве;
- безвозвратная потеря отдельных производств и отраслей машиностроения;
- высокий уровень незагруженности производственных мощностей;
- высокая степень износа основных средств в промышленности;
- низкая доля предприятий, которые внедряли инновации;
- недостаточные объемы реализации инновационной продукции;
- недостаточное количество специалистов, выполняющих научно-технологические работы;
- низкий уровень изобретательской активности.

Безусловно, все эти факторы имеют прямую связь с формированием и использованием трудового потенциала региона и оказывают негативное влияние на его конкурентоспособность.

Динамика показателей характеризующих образовательно-инновационную составляющую конкурентоспособности трудового потенциала Харьковского региона за 2007-2012 гг. позволяет сделать вывод о незначительном подъеме инновационной активности в 2012 году (табл. 1).

Но по-прежнему существует дефицит работников способных к генерированию и реализации нововведений, гибких, с высоким уровнем профессионализма, обусловленным уникальностью и эффективностью сочетания знаний, умений, навыков и личностных качеств для успешной деятельности во всех сферах жизнедеятельности общества, но, прежде всего, в сфере науки и наукоемкого бизнеса, в области высоких технологий.

Таблица 1

Показатели, характеризующие образовательно-инновационную составляющую конкурентоспособности трудового потенциала Харьковского региона за 2007-2012 гг.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Специалисты высшей квалификации занятые в экономике, чел.	11125	11334	11693	11879	11977	12230
Количество работников, которые повысили квалификацию, тыс. чел.	62,5	62,5	58,1	58,8	61,9	66,7
Обучено новым профессиям, тыс. чел.	16	14,3	9,8	9,8	11,1	11,3
Численность специалистов, которые выполняют научные и научно-технические работы, чел.	16105	15611	15184	14614	14213	13475
Объем научных и научно-технических работ, выполненных собственными силами организаций (предприятий), млн. грн.	1130,5	1419	1408,9	1765,5	1879,3	2257,9

В Украине, как и в России, это обусловлено недостаточным качеством образовательной системы, неэффективной структурой занятости, не соответствующей прогрессивной технологической структуре экономики со свободной мобильностью кадров.

Более четкое представление о сильных и слабых сторонах, возможностях и угрозах реализации инновационной стратегии регионов Украины дают результаты SWOT-анализа

украинской экономики в части научно-технического потенциала проведенного разработчиками Стратегии национальной модернизации Украины до 2020 года (табл. 1) [7].

Таблица 1

SWOT-анализ научно-технического потенциала Украины

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ	
1	2
Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> – широкая сеть инфраструктуры учреждений, занимающихся профессиональным выполнением научных и научно-технических работ; – развитая система высшего образования и подготовки научных кадров; – усиление научно-технологического сотрудничества сфер науки и экономики в рамочных программах ЕС. 	<ul style="list-style-type: none"> – высокий потенциал внутреннего рынка инновационных продуктов; – расширение международного научно-технологического сотрудничества, особенно по проблематике устойчивого развития; – развитие инновационных и эко-инновационных кластеров; – переход на конкурсную систему финансирования прикладных разработок с привлечением частных источников финансирования.
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – большой разрыв между генерацией новых знаний и их внедрением в производство и создание высокотехнологических продуктов; – консерватизм государственной системы управления научно-технологическим развитием, склонность больше к бюджетному финансированию учреждений; – отсутствие мониторинга инновационных процессов в экономике по стандартам ЕС; – низкий уровень внедрения и капитализации результатов научных исследований и разработок; – высокий уровень импортной составляющей в накоплении основного капитала, что сужает внутренний спрос на собственные научно-технологические разработки и их внедрение. 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие инновационных стимулов, низкая конкурентоспособность и заполнения внутреннего рынка импортными инвестиционными ресурсами; – значительная потеря квалифицированного кадрового ресурса, интеллектуального капитала через "отток мозгов"; – сокращение внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию отечественного производства; – низкий уровень защиты интеллектуальной собственности.

В решении данного вопроса интересен кластерный подход, ставший во многих странах мира частью государственной политики по повышению конкурентоспособности страны.

Мировой опыт показывает, что кластеризация экономики обуславливает решающее влияние на процессы усиления конкурентоспособности из-за ускорения инновационной деятельности. Именно поэтому приоритетными для Украины является теоретическое и практическое исследование кластеризации, а также явления сочетание кластеризации, укрепления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности [9, с.4].

Реализуемая Стратегия устойчивого развития Харьковской области до 2020 г. предусматривает развитие ведущих промышленных высокотехнологичных инновационных кластеров в регионе (рис. 1).



Рис. 1. Основные промышленные высокотехнологичные инновационные кластеры, подлежащие дальнейшему развитию в Харьковской области

Успешность реализации Стратегии устойчивого развития Харьковской области зависит от того, насколько эффективно будут решены задачи, связанные с дальнейшим развитием промышленных высокотехнологичных инновационных кластеров в регионе. В их перечень входят: повышение инновационной активности предприятий; увеличение реализации инновационной продукции; увеличение экспорта продукции высокой степени переработки; стимулирования изобретательской активности; увеличение численности специалистов, выполняющих научно-технические работы.

Следует отметить, что в Харькове есть все необходимые ресурсы для решения данных задач. В регионе имеется мощный научно-образовательный потенциал, базирующийся на разветвленной сети предприятий, организаций, высших учебных заведений. Специализация вузов очень широкая: технические, аграрные, военные, творческие, медицинские, экономические. В вузах Харькова обучается более 200 тысяч студентов, в том числе около 12 тысяч – иностранных. По состоянию на конец 2012 г. действовали 64 учреждения имеющих аспирантуру и 38 – докторантуру. Закончили за этот же период аспирантуру 1029 человек и соответственно докторантуру – 55 человек.

Дальнейшее создание элементов инновационной инфраструктуры при активизации работников к инновационной деятельности, интеллектуализации населения региона, расширении внедрения инновационных технологий обучения, привлечении молодежи к научным исследованиям; усилении связи продавцов образовательных услуг с работодателями; развитии новых моделей интеграции науки, образования и производства должны стать стратегическими ориентирами инновационного развития трудового потенциала региона (рис. 2).

С целью стимулирования изобретательской активности работников необходимо формировать целевые группы в инновационных организациях, что даст возможность максимально использовать творческий потенциал работников; привлекать работников к процессу управления и повышать их чувство ответственности в целом; усилить роль такой компоненты вознаграждения работников, как социальные программы, то есть применять социальные льготы и выплаты в качестве части совокупного дохода работников, включающей медицинское и другое страхование.



Рис. 2 .Стратегические направления инновационного развития трудового потенциала Харьковского региона

Реализация такой инновационной стратегии будет способствовать повышению конкурентоспособности трудового потенциала и уровня качества жизни населения региона.

Литература

1. Оруджева А.А. Инновационная восприимчивость как фактор развития трудового потенциала: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Оруджева Анна Александровна; [Место защиты: ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»]. – Москва, 2012.– 30 с.
2. Минов Г. А. Проблемы и перспективы развития инновационного трудового потенциала в современных условиях // Современная экономика : проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – №4. – <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-innovatsionnogo-trudovogo-potentsiala-v-sovremennyh-usloviyah>.
3. Герасимов А.В. Инновационный потенциал национальной региональной экономики // Бизнес в законе. 2011. №6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-kak-osnova-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov-rossii> (дата обращения: 30.06.2014).
4. Рапицкий Т.И. Инновационный компонент развития трудового потенциала региона // Сборник материалов по итогам Третьей международной научно-практической онлайн-конференции, Москва, 27–30 июля 2011 года / Под общей редакцией профессора О. Н. Мельникова. – М.: Креативная экономика, 2011. – 496 с.: ил. – с. 76-81. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/21933/>.
5. Дмитриев А.А. Особенности разработки стратегии инновационного развития региона // Креативная экономика. – 2008. – № 9 (21). – с. 52-56. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/2465/>.
6. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року. 2010. URL:<http://kharkivoda.gov.ua/images/users/Strategiya.pdf>.
7. Кабінет Міністрів України. Україна 2020. Стратегія національної модернізації. – 2011. – 148 с.

8. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.:Международные отношения, 2007. – 896 с.

9. Олійник Я., Запотоцький С. Інноваційна стратегія конкурентоспроможності регіону на основі кластерного підходу // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011.– Вип. 58. – С.4-8.

ОТРАСЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ

*А.И. Валяева, Е.И. Ковалева
г. Белгород, Россия*

Основная цель изучения инвестиционной привлекательности отраслей экономики и регионов состоит в обеспечении диверсификации их деятельности, особенно в сфере реального инвестирования. Для инвестора, принимающего инвестиционное решение, важно определить, в какой отрасли и в экономическом регионе с наибольшей эффективностью может быть осуществлен конкретный инвестиционный проект, какие направления инвестиций будут иметь наилучшие перспективы и обеспечат высокий доход на вложенный капитал.

Оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отраслей экономики и регионов осуществляются теми же методами и в той же последовательности, что и на макроэкономическом уровне (мониторинг системы информативных показателей; построение системы аналитических показателей, их анализ и оценка; прогнозирование инвестиционной привлекательности).

При оценке и прогнозировании инвестиционной привлекательности отраслей экономики важно учитывать роль отдельных отраслей в экономике страны, перспективность и эффективность их развития, степень государственной поддержки этого развития, уровень инвестиционных рисков, характерных для различных отраслей, и другие синтетические (обобщающие) показатели. Каждый из синтетических показателей оценивается по совокупности входящих в него аналитических составляющих, расчет которых основан на статистических данных и прогнозных оценках.

При оценке уровня эффективности деятельности отрасли в качестве аналитического показателя может быть принят уровень прибыльности используемых активов. Он рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции (или балансовой прибыли) к общей сумме используемых активов. Кроме того, должны учитываться фактор инфляции, политика налогообложения продукции и прибыли, уровень затрат, отпускные цены на продукцию и другие факторы.

Перспективность развития отрасли как один из важнейших критериев оценки инвестиционной привлекательности изучается на основе показателей доходности и риска, направлений, темпов и форм приватизации, оценки уровня экспортного потенциала продукции и уровня ее ценовой защищенности от импорта, инфляционной защищенности производимой продукции и т.д. Оценка уровня перспективности развития отрасли ведется по следующим аналитическим показателям: значимость отрасли в экономике (фактическая и прогнозируемая доли продукции в валовом внутреннем продукте с учетом структурной перестройки экономики); устойчивость отрасли к экономическому спаду в экономике в целом (показатели соотношения динамики объема производства отрасли и ВВП страны); социальная значимость отрасли (показатель численности занятых работников); обеспеченность перспектив роста собственными финансовыми ресурсами (объем и

удельный вес капитальных вложений за счет собственных средств отрасли, доля собственного капитала в используемых активах).

При оценке и прогнозировании инвестиционной привлекательности регионов должны учитываться особенности государственной региональной политики, обеспечивающие эффективное развитие отдельных регионов на базе рационального использования разнообразных экономических возможностей каждого региона, оптимальной их интеграции, разделения труда и взаимной кооперации.

Каждый из регионов имеет ряд специфических особенностей, влияющих на инвестиционную привлекательность. К важнейшим характеристикам, определяющим решение инвестора о вложении капитала, относятся: наличие квалифицированных кадров; развитие транспортной, информационной и эффективной управленческой инфраструктуры в регионе; уровень рентабельности капитала, сложившийся в регионе по различным направлениям инвестиционной деятельности, и уровень рисков, связанных с ней.

Существующие риски делятся на две группы. Первая группа связана с производственно-маркетинговой цепочкой, вторая — с уровнем криминогенной ситуации, эффективностью сопровождения инвестиционного проекта, управленческой инфраструктурой региона.

Синтетическими (обобщенными) показателями оценки инвестиционной привлекательности регионов могут являться: уровень их общеэкономического развития; степень развития инвестиционной инфраструктуры; демографическая характеристика; уровень развития рыночных отношений и коммерческой инфраструктуры; степень экологических, криминогенных и других видов рисков.

Конечным результатом оценки и прогнозирования инвестиционной привлекательности отраслей и регионов являются группировка и ранжирование соответствующих отраслей и регионов по степени их привлекательности.

Ранжирование осуществляется на основе количественной оценки синтетических (обобщенных) показателей. Формирование каждого синтетического показателя по отдельным отраслям и регионам производится по совокупности входящих в их состав аналитических показателей. При этом должна учитываться различная степень значимости отдельных аналитических показателей, которая устанавливается экспертным путем. На основе количественной оценки групп синтетических показателей рассчитывается интегральный показатель инвестиционной привлекательности отраслей и регионов. Поскольку отдельные синтетические показатели играют разную роль в принятии инвестиционных решений, интегральный показатель оценки рассчитывается путем суммирования произведений рангового значения каждого синтетического показателя на его значимость в принятии инвестиционных решений (в процентах).

По значениям рассчитанного интегрального показателя может быть определено место отрасли или региона в экономике в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности. С этой целью отрасли и регионы могут ранжироваться по группам: сверхпривлекательные; с достаточно высокой инвестиционной привлекательностью; среднепривлекательные; малопривлекательные [43, с. 275].

Отраслевое распределение иностранных инвестиций в России в настоящее время характеризуется значительной неравномерностью. Интерес для иностранных инвесторов представляет весьма ограниченное число отраслей. В 2013 году иностранные инвестиции по видам экономической деятельности распределились следующим образом (табл. 1):

Таблица 1

Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности в 2013 г.
(млн.долларов США)

	2013 г.			Накоплено на конец декабря 2013 г.	
	поступило	погашено (выбыло)	переоценка и прочие изменения активов и обязательств	всего	в % к итогу
Всего	170180	127170	-3986	384117	100
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	610	556	15	2750	0,7
рыболовство, рыбоводство	30	49	-1	59	0,0
добыча полезных ископаемых	11424	8854	1	64211	16,7
обрабатывающие производства	89789	51397	-4456	146663	38,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1636	831	-0,3	9129	2,4
строительство	723	577	-280	4408	1,1
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	31030	25017	301	69822	18,2
гостиницы и рестораны	59	92	1	607	0,2
транспорт и связь	4759	5182	-36	32094	8,4
финансовая деятельность	20121	27567	72	12368	3,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9717	6834	373	40276	10,5
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	-	25	17	559	0,1
образование	1	2	0,0	1	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	194	58	4	445	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	87	129	3	725	0,2

Источник: [2]

По данным таблицы 1, на конец 2013 года накоплено инвестиций 384117 млн. долл. США. Наиболее востребованной и привлекательной сферой вложения зарубежного капитала стала отрасль обрабатывающие производства и добыча полезных ископаемых. Помимо вложений в ТЭК, наиболее популярными производственными отраслями вложения среди иностранных инвесторов продолжают оставаться следующие: «Производство пищевых продуктов», «Химическое производство», «Издательско-полиграфическая деятельность». На втором месте по приоритетности среди зарубежных инвесторов, как и в аналогичном периоде прошлого года, остается отрасль «Оптовая и розничная торговля».

Отраслевая структура привлеченных в российскую экономику иностранных инвестиций представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Отраслевая структура иностранных инвестиций в российскую экономику
в 2010 – 2013 гг.**

Отрасли	В МЛН. ДОЛЛ.				В % к итогу			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Промышленность	18047	28149	29959	65658	59,4	32,1	40,1	66,5
транспорт и связь	3 082	4 751	2 634	2 098	10,1	5,4	3,5	2,1
торговля и общественное питание	4 620	6 788	8 723	15146	15,2	7,7	11,6	15,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2 553	2 956	3 705	3 849	8,4	3,4	5,0	3,9
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	1 321	4 432	29004	11318	4,4	50,7	38,8	11,5
Прочие отрасли	761	622	764	726	2,5	0,7	1,0	0,7

Источник: [2].

Таким образом, из таблицы 2 видно, что в 2013 г. характеризуется значительным снижением вложений в финансовую деятельность (на 61,0% по сравнению с 2012 г.). таким образом, данная сфера экономики переместилась в отраслевой структуре поступивших в РФ иностранных инвестиций с первой в 2011 г. и второй в 2012 г. на третью позицию после промышленности и торговли.

Далее проследим подробнее динамику иностранных инвестиций в экономику России (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика иностранных инвестиций по отраслям в российскую экономику
в 2010 – 2013 гг.**

Отрасли	Темп роста, %			Темп прироста, %			Абсолютное отклонение, +/-		
	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Промышленность	155,97	106,43	219,16	55,97	6,43	119,16	10102	1810	35699
Транспорт и связь	154,15	55,44	79,38	54,15	-44,56	-20,62	1669	-2117	-536
Торговля и общественное питание	146,93	128,51	173,63	46,93	28,51	73,63	2168	1935	6423
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	115,79	125,34	103,81	15,79	25,34	3,81	403	749	144
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	335,5	654,42	39,02	235,5	554,42	-60,98	3111	24572	-17686
Прочие отрасли	81,73	122,83	95,03	-18,27	22,83	-4,97	-139	142	-38

Источник: [3]

Проанализировав данные таблицы 3, можем сделать вывод, что в текущем году объем иностранных инвестиций в промышленность по сравнению с 2012 г. вырос в

2,2 раза, вложения иностранных инвесторов в торговлю и общественное питание увеличились на 73,6%, в операции с недвижимым имуществом – на 3,9%, соответственно. Инвестиции в сферу транспорта и связи снизились на 20,3%.

В промышленности в 2013 г. наиболее привлекательными остались обрабатывающие отрасли, куда было инвестировано в 3,2 раза больше средств – 58,6 млрд. долл., или 89,3% совокупных инвестиций, направленных в промышленность (2012 г. – 18,5 млрд. долл., или 61,8%). Инвестиции в добычу полезных ископаемых за рассматриваемый период снизились на 41,3% до 6,1 млрд. долл., в металлургию – в 2,2 раза до 8,0 млрд. долл., вложения в производство кокса и нефтепродуктов выросли в 5,3 раза до 39,7 млрд. долл., в пищевую промышленность – на 52,7% до 1,7 млрд. долл. в 2013 г. по сравнению с 2012 г. доля прямых иностранных инвестиций в структуре вложений в промышленность снизилась с 14,6% до 6,9%. Доля прочих и портфельных вложений в промышленность за рассматриваемый период 2012 г. оценивается соответственно в 92,8% и 0,3% (2012 г. – 81,8% и 3,6%).

На промышленность в 2013 г. пришлось 37,4% совокупных прямых, 56,8% портфельных и 70,6% прочих вложений иностранных инвесторов в российскую экономику (2012 г. – 57,6%, 90,5% и 70,6%) в 2013 г. в добывающую промышленность было направлено 11,2% иностранных инвестиций от прямых инвесторов (2012 г. – 17,6%). в обрабатывающую промышленность инвесторами было вложено 25,8% совокупных прямых иностранных инвестиций в российскую экономику (2012 г. – 37,4%), в торговлю – 30,6% (2012 г. – 11,3%), на операции с недвижимым имуществом и предоставление услуг пришлось 21,6% (2012 г. – 17,9%).

В 2013 г. приоритетной сферой для портфельных инвесторов стало производство электроэнергии, газа и воды, куда было направлено 43,3% от совокупного объема портфельных инвестиций в российскую экономику (2012 г. – 8,7%), на обрабатывающую промышленность пришлось 13,5% портфельных иностранных инвестиций (2012 г. – 81,4%).

Наибольший объем прочих инвестиций пришелся в 2013 г. на обрабатывающую промышленность – 64,2% от совокупного объема прочих инвестиций в российскую экономику (2012 г. – 22,3%). сфера торговли составила 13,1% (2012 г. – 11,9%), финансовая деятельность – 12,5% от совокупного объема прочих инвестиций (43,2%), добыча полезных ископаемых – 5,5% (13,8%), в сферу транспорта и связи направлено 1,9% прочих иностранных инвестиций (3,6%).

Распределение ПИИ по отраслям значительно изменилось за последнее десятилетие. Некоторые аналитики настаивают на том, что иностранные инвестиции в Россию начали расти только с того момента, когда резко увеличились цены на нефть.

Но было бы неверным сделать из этого вывод, что в России привлекательна только сырьевая отрасль. Наоборот, ПИИ постепенно направляются в новые отрасли, в особенности в сферу услуг. За последние три года на первый план выдвинулась торговля, благодаря активной деятельности международных операторов розничных сетей (в частности, «Ашан», «Метро», ИКЕА, REWE). Финансовый сектор находится примерно на том же уровне, и эта тенденция, вероятно, подтвердится в будущем: международные банковские группы стремятся утвердиться на российском рынке, поскольку после вступления России в ВТО финансовая отрасль становится более доступной. Другие сектора, привлекающие значительную часть входящих ПИИ, – недвижимость, информация и связь, строительство, энергетика и газ. Отрасли с высокой добавленной стоимостью, такие как производство машин, электронного оборудования, здравоохранение и т.п., на данный момент не входят в число приоритетных для ПИИ, но отрасль транспортного оборудования, возможно, вскоре начнет быстро развиваться благодаря новой правительственной политике. Перемена позиции российских властей по этому вопросу была очевидно вызвана трудностями главного российского производителя автомобилей, которые усугубил кризис 2009 г. Соглашение, подписанное в 2012 г. между Рено-Ниссан и АвтоВАЗом, стало конкретным результатом нового правительственного курса. Некоторые местные власти также имеют

возможность привлекать иностранных автопроизводителей, выгодно используя свою свободу действий. Таким образом, в Калужской области удалось создать автомобильный кластер, в который вошли Volkswagen, PSA Peugeot Citroën и Mitsubishi, а также ряд западных производителей оборудования. Это начало диверсификации отодвинуло на четвертое место по объему ПИИ добывающую промышленность, а также металлургическую и металлообрабатывающую отрасль. Их доля в общем объеме ПИИ снизилась вдвое в середине 2000-х гг. Вторая причина такого развития событий – все более жесткая позиция государственной власти в отношении иностранных инвестиций в нефтегазовый сектор, о чем свидетельствует закон 2008 г. об отраслях стратегического значения.

Соглашение, заключенное между Роснефтью и ВР в октябре 2012 г. после нескольких лет непростых взаимоотношений между британской компанией и российским правительством по поводу российского филиала ТНК-ВР, возможно, указывает на то, что подход властей становится более гибким.

Таким образом, отраслевое распределение иностранных инвестиций в России в настоящее время характеризуется значительной неравномерностью. Интерес для иностранных инвесторов представляет весьма ограниченное число отраслей. Так, на конец 2013 года накоплено инвестиций 384117 млн. долл. США. Наиболее востребованной и привлекательной сферой вложения зарубежного капитала стала отрасль обрабатывающие производства и добыча полезных ископаемых. Помимо вложений в ТЭК, наиболее популярными производственными отраслями вложения среди иностранных инвесторов продолжают оставаться следующие: «Производство пищевых продуктов», «Химическое производство», «Издательско-полиграфическая деятельность». На втором месте по приоритетности среди зарубежных инвесторов, как и в аналогичном периоде прошлого года, остается отрасль «Оптовая и розничная торговля». Также 2013 г. характеризуется значительным снижением вложений в финансовую деятельность (на 61,0% по сравнению с 2012 г.). Данная сфера экономики переместилась в отраслевой структуре поступивших в РФ иностранных инвестиций с первой в 2011 г. и второй в 2012 г. на третью позицию после промышленности и торговли.

Литература

1. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебное пособие/ Под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 408 с.
2. Инвестиции в России. 2013 [Текст] : Стат.сб./ Росстат. – М., 2013. – 293 с.
3. Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности в 2013 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/40inv27.htm.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

***А.Е. Королькова, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия***

В современных условиях развития общества Россия выступает в качестве одного из наиболее крупных поставщиков зерновой продукции на международной торговой арене. Российское государство относительно быстро заняло свое место на мировом рынке и стало играть важную роль в международной торговле зерном. Экспорт зерновой продукции является важной составляющей сельскохозяйственного рынка страны. Развитие экспортного потенциала рынка зерновой продукции представляет собой значимое направление развития отечественного агропромышленного комплекса (АПК) в условиях членства России во Всемирной торговой организации (ВТО) [3].

Следовательно, исследование экспортного потенциала рынка зерновой продукции в Российской Федерации является актуальной проблемой.

Немаловажная роль международной торговли и ее экспортной составляющей определяют значимость такой экономической категории как «экспортный потенциал». В научной литературе представлено достаточно много неоднозначных трактовок, определяющих сущность и значение понятия «экспортный потенциал».

Экспортный потенциал рассматривается в качестве составной части экономического потенциала, который в свою очередь включает в себя производственный, научно-технический, кадровый, инвестиционный, информационный потенциалы [2]. Экспортный потенциал демонстрирует возможности национальной экономики производить материальные и нематериальные блага, конкурентоспособные на внешних рынках, и поставлять их на внешние рынки в необходимых объемах по существующим биржевым ценам [4].

Рассмотрим понятие «экспортный потенциал зернового рынка». Под ним следует понимать способность аграрного сектора экономики страны осуществлять стабильные поставки на внешний рынок конкурентоспособной продукции зерновой отрасли при обеспечении внутренних потребностей страны в целях устойчивого экономического роста и укрепления национальных позиций на мировом рынке [1]. Изготовление зерновой продукции и поставка ее на мировой рынок является связующим звеном всего АПК России. Расширение границ экспорта зерновой продукции выступает одним из основных условий устойчивого развития не только национальной экономики, но и улучшения уровня продовольственной безопасности страны.

Для выявления основных экспортеров мирового зернового рынка был использован рейтинг экспортеров зерновой продукции, опубликованный 12 августа 2013 года Министерством сельского хозяйства Соединенных Штатов Америки (США). В рамках данного исследования были использованы такие показатели, как средний уровень производства зерна, урожайность, объемы экспорта зерновой продукции, а также величина переходящих запасов.

На первом месте среди лидеров по поставке зерновой продукции на мировой рынок стоят США. Около трети посевных площадей в данной стране специально отводится для производства зерна в расчете на экспорт. Среди зерновых культур в США, поступающих на экспорт, важное место занимает пшеница. Посевная площадь, отведенная под пшеницу по данным 2013 года, составляет 20,9-22,5 млн. га. С каждого гектара в среднем получают 3,0 тонны урожая. Таким образом, производится порядка 49,2-68,0 млн. тонн. В среднем 25,0-35,0 млн. тонн произведенной пшеницы идет на экспорт, а 30,0 млн. тонн – на удовлетворение потребления внутри страны. Переходящие запасы пшеницы колеблются в пределах от 8,3 до 17,8 млн. тонн [5].

На втором месте, согласно рейтингу, расположился Европейский Союз (ЕС). Посевная площадь, согласно данным 2013 года, по пшенице составляет 27 млн. га. Урожайность равна 6,0 тонн/га. Таким образом, в ЕС производится 150,0 млн. тонн пшеницы. Из них на внутреннее потребление расходуется от 113,2 до 127,5 млн. тонн, экспортируется 22,0 млн. тонн. Переходящие запасы составляют 27,5 млн. тонн. [5].

На третьем месте располагается Канада. Данное государство является одним из главных лидеров по экспорту зерна по всем основным культурам, включая пшеницу, ячмень и гречиху. Общая величина экспорта зерна составляет около 20,0 млн. тонн. Важной экспортируемой зерновой культурой является ячмень. Посевная площадь, отводимая под ячмень, составляет 3,0-5,0 млн. га. Урожайность варьируется от 2,2 до 3,4 тонн/га, что обеспечивает производство примерно 14,0 млн. тонн ячменя. Производство кукурузы в стране в среднем составляет 12,0 млн. тонн, что не всегда является достаточным для удовлетворения внутреннего потребления данной культуры в стране [5].

Четвертую позицию занимает Австралия. Она является одним из крупных производителей и экспортеров зерна в мире. Для Австралии наибольшее значение среди зерновых культур имеет пшеница. Посевная площадь пшеницы в среднем колеблется от 12,0 до 14,5 млн. га. Австралийский экспорт пшеницы составляет от 8,0 до 18,0 млн. тонн. Переходящие запасы равны 10,0 млн. тонн [5].

Пятую строчку рейтинга Министерства сельского хозяйства США занимает Россия. На долю России приходится примерно 10% всех пахотных земель мира. На большей части земель выращивается пшеница. Общий валовой сбор пшеницы в РФ в среднем составляет 40,0 млн. тонн. Из России экспортируется от 15,0 до 17,0 млн. тонн зерновой продукции. Переходящие запасы отечественной пшеницы составляют около 6,0 млн. тонн. Что касается такой зерновой культуры, как ячмень, то на него уходит 9,0 млн. га посевных площадей России. При урожайности ячменя 3,9 тонн/га его общий валовой сбор составляет 16,3 млн. тонн. Экспорт ячменя равен 1,5 млн. тонн, а переходящие запасы – 2,0 млн. тонн [6].

В связи с этим можно сделать вывод, что на мировом рынке зерна в настоящее время основными экспортерами являются США, ЕС, Канада, Австралия, и Россия. Суммарный экспорт зерна со стороны основной «пятерки» экспортеров превышает 85% всего объема мировой торговли. Ведущее положение на рынке зерна отводится США, на долю которых приходится 32% объема торговли, на ЕС – 23%, на Канаду и Австралию в среднем по 16% и на Россию около 14% [5].

Проведенный анализ дает понять, что Россия занимает одно из ведущих мест при поставке зерновой продукции на международную арену. Для того чтобы экспортный потенциал зернового рынка развивался в полной мере, необходимо его государственное регулирование. Членство России в ВТО определяет направления совершенствования государственного регулирования экспорта зерна, соответствующие современным рыночным условиям.

В качестве приоритетных направлений, представляющих собой особенности государственного регулирования внешнеторговых отношений на зерновом рынке, по нашему мнению, необходимо выделить следующие:

1. Развитие институциональной инфраструктуры поддержки экспорта зерна на региональном уровне в целях успешной интеграции отечественных экспортеров в международный зерновой рынок в условиях членства России в ВТО.

2. Либерализация таможенно-тарифного регулирования экспорта зерна в виде упрощения применения таможенной процедуры экспорта, а также процедуры возмещения налога на добавленную стоимость (НДС). Также необходима реализация мероприятий по совершенствованию таможенного и налогового администрирования.

3. Создание программы поддержки экспорта зерна в рамках разрешенного лимита «желтой корзины», в которую входят адаптация механизма предоставления экспортерам средств на возмещение части затрат по погашению процентных ставок по кредитам из федерального бюджета, развитие конкурентоспособной системы экспортного финансирования и т.п.

4. Расширение информационной и консультационной среды в сфере поддержки экспорта зерновой продукции.

5. Разработка нормативно-правового обеспечения функционирования центров поддержки экспорта зерновой продукции на региональном уровне [7].

Таким образом, под экспортным потенциалом зернового рынка следует способность аграрного сектора экономики страны осуществлять стабильные поставки на внешний рынок конкурентоспособной продукции зерновой отрасли при обеспечении внутренних потребностей страны в целях устойчивого экономического роста и укрепления национальных позиций на мировом рынке [1]. Согласно исследования, проведенного Министерством сельского хозяйства США (12 сентября 2013 года), Россия занимает пятую строчку данного рейтинга [5]. Определение приоритетных направлений государственного регулирования экспортного потенциала зерновой продукции в Российской Федерации будет способствовать его поступательному развитию и переходу на более высокую строчку в вышеназванном рейтинге.

Литература

1. Алтухов, А.И. Экспорт зерна одно из важных стратегических направлений развития зернового хозяйства страны [Текст] / А.И. Алтухов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 8. – С. 24-30.

2. Диденко, Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ [Текст] : учеб. пособие / Н. И. Диденко. – СПб. : Политехника, 2011. – 405 с.
3. Королькова А.Е., Камышанченко Е.Н. Место сельскохозяйственного сектора Российской Федерации на мировом рынке [Текст] / Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики. Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых / под науч. ред. д.п.н., проф. Е.Н. Камышанченко, к.э.н., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ООО «Эпицентр». – апрель 2014. – С. 59-62.
4. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь [Текст] / Л. И. Лопатников. – М. : Дело, 2013. – 520 с.
5. Министерство сельского хозяйства Соединенных Штатов Америки (США) [Электронный ресурс] / United States Department of Agriculture, 2014. – Режим доступа: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>, свободный.
6. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации (РФ) [Электронный ресурс] – М.: Мин. сельхоз., 2014. – Режим доступа: <http://www.mcsx.ru/>, свободный.
7. Стрелков, Е.В. Организация зернового рынка в России [Текст] / Е.В. Стрелков, А.Н. Жигалов. – М.: Хлебинформ, 2012. – 416 с.

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РОСТА ЭКОНОМИКИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*С.А. Кравченко, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия*

Интеграция России и, соответственно, отечественных хозяйствующих субъектов, в мировую экономику требует их постоянного развития. Возрастает значимость внешнеторговой деятельности, как для всей экономики, так и для экономики отдельного региона и предприятия.

Белгородская область – индустриально-аграрный регион, экономика которого, в первую очередь, опирается на богатства недр и черноземы, то есть имеет сырьевую направленность [1, с. 62]. Выгодное географическое положение, высокий ресурсный и научно-технический потенциал дает возможность активно развивать экономику области в секторах – добыче металлических руд, металлургическом производстве.

Внеэкономическая деятельность предприятий и организаций Белгородской области способствует экономическому росту и развитию региона. Региональный промышленный потенциал области: горнометаллургический и агропромышленный комплексы, предприятия производящие строительные материалы и пищевые продукты определяет товарную структуру экспорта. При активном развитии экономики в секторах – добыча металлических руд и металлургическое производство, большая часть областного экспорта – 84,0% приходится на железорудное сырье и прокат черных металлов [11].

Внешняя торговля способна активизировать собственный потенциал области, принося в экономику элементы здоровой конкуренции, новые технологии, опыт рыночного хозяйствования, обеспечивая прирост регионального богатства за счет товарообмена по выгодным ценам и привлечения зарубежного капитала.

Исчислим влияние внешнеторговой деятельности на развития экономики региона. Как показатель экономического роста рассматривается объем валового регионального продукта на душу населения, а показателем развития внешнеторговой деятельности будем считать объем внешнеторгового оборота области. Источниками данных для корреляционно-регрессионного анализа послужили данные Федеральной службы государственной статистики (рис. 1).

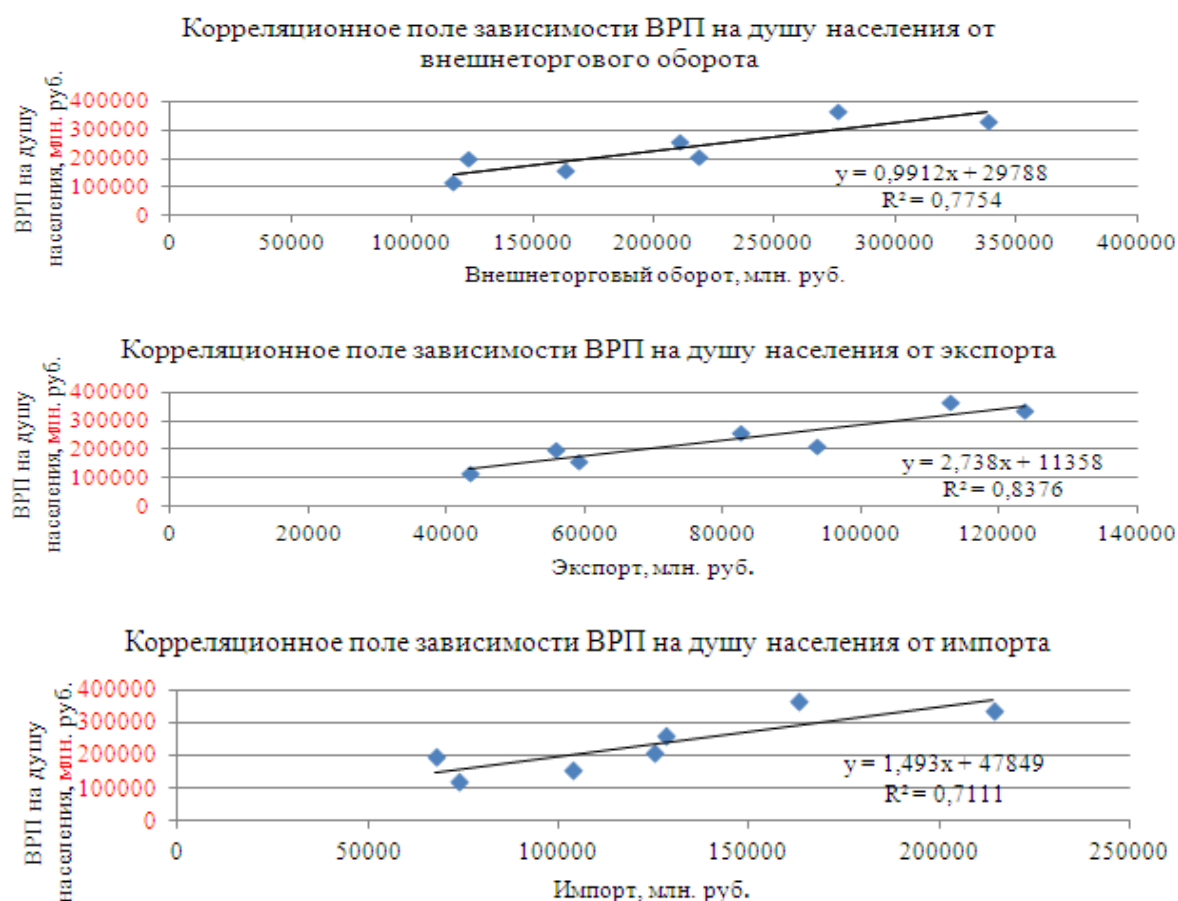


Рис. 1. Влияние внешнеторговой деятельности на развития экономики Белгородской области в 2006 – 2012 гг.

Выполнено по: [2]

Исчисленные коэффициенты корреляции представлены в таблице 1.

Таблица 1

Оценка связи ВРП на душу населения и показателей внешнеторговой деятельности Белгородской области

Показатели внешнеторговой деятельности	Степень связи	R	R2
Внешнеторговый оборот	высокая	0,880	0,775
Экспорт	высокая	0,915	0,835
Импорт	высокая	0,843	0,711

Выполнено по: [2]

Значения коэффициентов корреляции свидетельствуют о том, что взаимосвязь между развитием экономики Белгородской области и внешнеторговой деятельностью региона сильная, так как коэффициенты корреляции стремятся к единице, прямая, что говорит о том, что при росте показателей внешней торговли увеличивается уровень развития экономики региона. Очевидна также сильная зависимость экономического развития региона с экспортом и импортом, причём теснота связи с экспортом превышает взаимосвязь с импортом.

Экспортная деятельность приобрела большое значение для экономики, так как многие предприятия являются экспортоориентированными, а значительная часть федерального бюджета формируется за счет таможенных платежей от экспортной деятельности предприятий [3, с. 28]. Численность, структура экспортёров свидетельствуют об уровне экономической активности региона, условиях ведения бизнеса, что позволяет определить требуемый объём, сроки

и формы, основные принципы предоставления экспортёрам государственной, частной и общественной поддержки и содействия. Рассмотрим подробнее количество и структуру участников ВЭД Белгородской области в 2008 – 2012 гг.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций Белгородской области характеризовалась за исследуемый период относительно активной положительной динамикой и являлась одним из важных факторов, способствующих экономическому росту и развитию региона. Практически все крупные и средние предприятия области различных форм собственности являются субъектами внешнеэкономической деятельности и ежегодно расширяют свое присутствие на внешних рынках (табл. 2).

Таблица 2

Динамика участников ВЭД по Белгородской области в 2008 – 2012 гг.

Участники ВЭД	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Абсолютное отклонение 2012 к 2008 г., +/-	Темп роста 2012 к 2008 г., %
Общее число участников ВЭД	1025	1010	1126	1268	1293	268	126
Юридические лица	901	935	1038	1181	1218	317	135
Физические лица	124	75	88	87	75	- 49	60
Экспортёры	412	378	392	382	403	- 9	98
Импортёры	850	839	975	1110	1122	272	132

Выполнено по: [4, 5, 6, 7, 8].

По данным таможенной статистики на территории области в 2012 г. было зарегистрировано 1293 участника внешнеэкономической деятельности, что на 2% больше уровня 2011 г. Среди них 94,2% (1218 ед.) от общего количества участников приходилось на долю юридических лиц и 5,8% (75 ед.) – на долю физических лиц. Вывозом товаров из области занимались 403 участника ВЭД, ввозом – 1122 [8, с. 3]. В течение всего рассматриваемого периода участники ВЭД Белгородской области зарегистрированы преимущественно в форме юридических лиц, наиболее развита импортная направленность деятельности, причём количество импортёров возросло на 32%.

Роль предприятий-участников ВЭД в региональной экономике выявляется и по их доле в общей совокупности субъектов хозяйствования (табл. 3).

Таблица 3

Доля участников ВЭД в общем количестве организаций Белгородской области в 2008 – 2012 гг.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Темп роста 2012 к 2008 г., %
Всего предприятий	28757	29857	31167	32733	33461	116
Общее число участников ВЭД, ед.	1025	1010	1126	1268	1293	126
Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Темп роста 2012 к 2008 г., %
Доля участников ВЭД в общем числе предприятий области, %	3,56	3,38	3,61	3,87	3,85	-

Выполнено по: [4, 5, 6, 7, 8, 9].

В течение пяти лет доля участников ВЭД в общей численности предприятий области не превышала 4%, что является незначительной величиной для индустриально развитой Белгородской области, однако данный количественный показатель необходимо анализировать в совокупности с общим объёмом экспортных и импортных поставок участников ВЭД.

Анализ состояния ВЭД региона предполагает изучение и оценку роли в региональной экономике различных форм её реализации, а также расчет конкретных показателей результатов ВЭД (табл. 4).

Таблица 4

**Основные показатели внешнеторговой деятельности Белгородской области
в 2008 – 2012 гг.**

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
ВРП в текущих ценах, млн. руб.	317656,3	304345,3	397069,9	511663	565000
Внешнеторговый оборот, млн. руб.*	219893,5	123520,3	210470,5	337951,8	275895,8
в % к предыдущему году	138,9	44,0	177,1	152,0	84,6
Экспорт, млн. руб.*	93883,5	55816,9	82420,9	123684,0	112943,8
в % к предыдущему году	163,4	46,7	153,5	142,0	94,6
Импорт, млн. руб.*	126009,0	67703,3	128049,5	214303,9	162952
в % к предыдущему году	125,0	42,3	196,6	158,4	78,7
Сальдо, млн. руб.*	-32126,5	-11886,3	-45628,6	-90655,9	-50011,4
Уровень открытости региональной экономики, участия в международном разделении труда					
Кэ = (Э/ВРП) x 100 % , где Э – объем экспорта региона; ВРП – валовой региональный продукт	29,6%	18,3%	20,8%	28,4%	19,9%
Ки = (И/ВРП) x 100 % , где И – объем импорта региона; ВРП – валовой региональный продукт	39,7%	22,2%	32,2%	49,2%	28,8%
Кэи = Э/И , где Э – объем экспорта региона; И – объем импорта региона	0,74	0,82	0,64	0,57	0,69
Кмк = (Э – И)/Во , где Э – объем экспорта региона; И – объем импорта региона; Во – внешнеторговый оборот региона	-0,14	-0,09	-0,21	-0,26	-0,18
где, Кэ – экспортная квота; Ки – импортная квота; Кэи – коэффициент покрытия импорта экспортом; Кмк – коэффициент международной конкурентоспособности.					

* в пересчёте по среднегодовому курсу долл. США к рублю по данным Банка России

Выполнено по: [4, 5, 6, 7, 8, 10].

Экспортная квота за рассматриваемый период колеблется от 18,3% до 29,6%, это свидетельствует об активном участии области в международном разделении труда, росте конкурентоспособности продукции, значение импортной квоты в период 2008 – 2012 гг. колеблется от 22,2% до 49,2% и значительно выше показателей экспортной квоты, что показывает высокую значимость импорта в экономике области.

Внешнеторговый оборот области с учетом взаимной торговли с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан в 2012 г. составил 8,9 млрд. долл. США (на 15,4% меньше чем, в 2011 г.), в том числе экспорт – 3,6 млрд. долл. США, импорт – 5,2 млрд. долл. США. Сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило 1,6 млрд. долл. США (в 2011 г. – 2,8 млрд. долл.).

Снижение показателей основных коэффициентов внешнеторгового оборота в 2009 г. свидетельствует о спаде развития экономики области.

Характерной особенностью последних лет является формирование устойчивого отрицательного сальдо торгового баланса, что объясняется приграничным расположением Белгородской области. Причём превышение импорта над экспортом говорит не столько о неконкурентоспособности экспортных отраслей (коэффициент международной конкурентоспособности региона имеет отрицательное значение), сколько как свидетельство экономического роста, так как для расширения и обновления производственных мощностей предприятия области закупают оборудование, преимущественно импортное. Отмечается,

что экспортный потенциал области имеет тенденцию к расширению, при этом подавляющая часть экспорта приходится на поставки собственной продукции.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о том, что внешнеторговая деятельность является значимым фактором развития экономики региона. При этом, большее влияние на развитие экономики региона, как стало ясным по результатам корреляционно-регрессионного анализа, оказывает экспорт, нежели импорт [12]. Развитие внешней торговли региона способствует наращиванию его экономического потенциала, повышению уровня благосостояния населения, укреплению экономической безопасности и повышению социально-экономической эффективности области.

Литература

1. Растопчина, Ю.Л. Внешнеэкономическая деятельность как ориентир стратегического развития региональной экономики [Текст] / Растопчина Ю.Л. Барышникова О.В. // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – №2(14). – С. 60-72.
2. Краткий статистический сборник «Белгородская область в цифрах» [Электронный ресурс] офиц. сайт: [сайт]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Белгород., 1999 – 2013. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru>.
3. Сафаров, Т. А. Внешнеэкономический комплекс региона России в условиях интеграции в мировое хозяйство [Текст] : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук / Т. А. Сафаров. – М., 2003. – 45 с.
4. Внешнеэкономические связи предприятий и организаций Белгородской области за 2008 год [Текст] : стат. бюллетень / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Белгород: изд-во Белгор. облкомстата, 2009. – 58 с.
5. Внешнеэкономические связи предприятий и организаций Белгородской области за 2009 год [Текст] : стат. бюллетень / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Белгород: изд-во Белгор. облкомстата, 2010. – 58 с.
6. Внешнеэкономические связи предприятий и организаций Белгородской области за 2010 год [Текст]: стат. бюллетень / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Белгород: изд-во Белгор. облкомстата, 2011. – 58 с.
7. Перспективы развития внешнеэкономических связей Белгородской области [Текст]: аналитический материал / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Белгород: изд-во Белгор. облкомстата, 2012. – 43 с.
8. Развитие внешнеэкономических связей Белгородской области в 2012 году [Текст]: аналитический материал / Федер. служба гос. статистики, Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Белгород: изд-во Белгор. облкомстата, 2013. – 40 с.
9. Распределение предприятий и организаций Белгородской области по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] офиц. сайт: [сайт]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. – Белгород, 1999 – 2013. – Режим доступа: <http://belg.gks.ru>.
10. База данных по курсам валют [Электронный ресурс] офиц. сайт: [сайт]: Центральный Банк Российской Федерации. – М., 2000 – 2013. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
11. Дорохова Е.И., Пьянкова А.В. Методические подходы к оценке влияния отдельных факторов на состояние и тенденции социально-экономического развития региона [Электронный ресурс] / Е.И. Дорохова, А.В. Пьянкова // Современные проблемы науки и образования: электрон. журн. / Академия Естествознания – 2013. – № 5. URL: <http://www.science-education.ru/111-10076>.
12. Дорохова Е.И., Пьянкова А.В. Инновационное развитие как фактор устойчивого роста экономики Германии [Текст] Е.И. Дорохова, А.В. Пьянкова // Вестник БГТУ имени Шухова. – 2014. – № 3. – С. 94-100.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА МАКРО-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЯХ

А.О. Лебедев
г. Белгород, Россия

Сущность интеграции упрощенно определяется большинством ученых как объединение отдельных экономических, административных, политических и прочих субъектов в некий союз для взаимовыгодного сотрудничества в разных сферах, дающего синергетический эффект. Несомненно, начальным видом является экономическое взаимодействие, как наиболее поддающееся количественному измерению (в отличие от политического, например). Прежде всего, необходимо выявить сущность интеграции вообще и экономической интеграции – в частности. Этимология слова «интеграция» происходит от латинского слова *«integratio»* – «восстановление» (от *«integer»* – целый) и предполагает образование некой новой совокупности отдельных дифференцированных частей, проявляющих себя как самостоятельное целое.

Нами была проведена попытка систематизации приводимых современными учеными определений интеграции. В частности, О. Буторина выделяет два типа определений интеграции: обобщающие практический опыт и его экстраполяцию и вытекающие из готовой теоретической модели или конструкции [1]. По мнению автора, региональная интеграция представляет собой модель сознательного и активного участия группы стран в процессах стратификации мира, обусловленных глобализацией. Ю. Шишков под международным интегрированием понимает наивысшую ступень интернационализации, в результате которой происходит «сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и формирование целостного рыночного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой правовой системой и теснейшей координацией внутри- и внешнеэкономической политики» [2, с. 17].

По нашему мнению, самое точное определение дает известный голландский экономист В. Молле, который дает трактовку экономической интеграции как «постепенное устранение экономических барьеров между независимыми государствами, в результате чего хозяйства этих стран начинают функционировать как единое целое» [3, с. 18]. При этом он справедливо считает, что экономическая интеграция не является целью сама по себе, а служит более высоким целям, как экономического, так и политического порядка. К таким целям экономист причисляет благосостояние, мир, демократию и права человека, а высшей стадией интеграции В. Молле называет «полный союз», при котором происходит полное объединение хозяйств стран-участниц, в результате чего они фактически начинают действовать как федерация или конфедерация.

Анализ большинства работ по экономической интеграции позволяет сделать вывод о преобладающей роли исследований на макро- и микроуровнях. Следует отметить, что все авторы работ базируют свои исследования на экономическом подходе, что полностью соответствует нашему видению данных процессов. Данный подход автора определяет цель работы, направленную на выявление и систематизацию экономических аспектов интеграционных процессов на макро-, мезо- и микроуровнях, то есть, – их влияния на экономическое развитие интегрирующихся субъектов.

Так как государственные макроэкономические объединения обычно охватывают макрорегионы мира, все подобные альянсы относят к региональной интеграции. По нашему мнению, такой уровень интеграции следует выделять именно как макрорегиональный. А собственно межрегиональная интеграция, по нашему мнению, представлена взаимодействием отдельных субъектов различных государств как макрорегиона, так и мира в целом. Как раз роль межрегиональной интеграции в исследованных работах представлена в настоящее время еще недостаточно.

Преобладание в теории и практике интеграции ее видения в основном на уровнях стран в целом и их субъектов хозяйствования не дает понимания широкого спектра возможностей данного механизма экономического развития. По нашему мнению, еще недостаточно распространены исследования в области научного обоснования межрегиональных интеграционных связей, как внутристрановых, так и между отдельными регионами, как соседних стран, так и государств, входящих в интеграционные союзы. Мы считаем, что межрегиональная экономическая интеграция во всех ее формах может являться одним из условий выживания отдельно взятой территории в современных сложных конкурентных условиях мирового хозяйствования.

Исследование показывает, что на макроуровне интеграция рассматривается, в основном, как добровольное согласованное развитие воспроизводственных процессов суверенных государств, а на микроуровне – как свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы субъектов хозяйствования интегрирующихся стран, которое осуществляется под воздействием постепенно освобождаемой конкуренции в условиях свободного ценообразования [4]. На наш взгляд, интеграция на мезоуровне может рассматриваться как взаимовыгодное сотрудничество регионов одной страны или разных стран (в том числе соседних) в различных областях хозяйствования

Экономический подход к региональной интеграции базируется на объективных и закономерных предпосылках ее формирования, прежде всего – уровнем развития экономики.

Интересным, на наш взгляд, выявляется сравнение рейтинга стран-участниц «Группы двадцати» G20 по величине ВВП, рассчитанному Всемирным банком по паритету покупательной способности PPP и по Индексу глобальной конкурентоспособности GCI.

G20 представляет собой ведущий форум глобального международного сотрудничества по главным аспектам международной экономической и финансовой политики, к основным целям которого относятся достижение глобальной экономической стабильности и устойчивого роста мировой экономики и ее финансовое регулирование, снижающее риски и предотвращающее финансовые кризисы [5]. Кроме 19 ведущих экономически развитых и развивающихся стран мира в «двадцатке» участвует также Европейский Союз в лице страны, председательствующей в ЕС на момент очередного саммита. Лидеры стран G20 встречаются ежегодно, а их министры финансов и управляющие центральных банков собираются несколько раз в год для выработки совместных позиций по актуальным экономическим и финансовым вопросам.

Размеры экономики государства в экономической науке принято измерять суммой валового внутреннего продукта. Но регулярно проводимые Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) глобальные исследования экономической конкурентоспособности государств по собственной методике позволяют рейтинговать страны по Индексу глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), разработанному профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартин (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) [6].

Данный индекс рассчитывается из 113 переменных, позволяющих детально характеризовать конкурентоспособность государств мира, находящихся на различных уровнях экономического развития. На две трети совокупность этих переменных состоит из результатов глобального опроса руководителей известных компаний (для охвата широкого круга факторов, которые влияют на бизнес-климат в исследуемых странах), а на одну треть информация берется из общедоступных источников (результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными организациями и публикуемые статистические данные). В итоге все переменные объединены в двенадцать контрольных показателей, которые и дают суммарную цифру, определяющую национальную конкурентоспособность:

– качество институтов;

- инфраструктура;
- макроэкономическая стабильность;
- здоровье и начальное образование;
- высшее образование и профессиональная подготовка;
- эффективность рынка товаров и услуг;
- эффективность рынка труда;
- развитость финансового рынка;
- уровень технологического развития;
- размер внутреннего рынка;
- конкурентоспособность компаний;
- инновационный потенциал.

Ниже на рисунках 1 и 2 нами графически представлены рейтинги ведущих экономик мира по этим двум показателям.

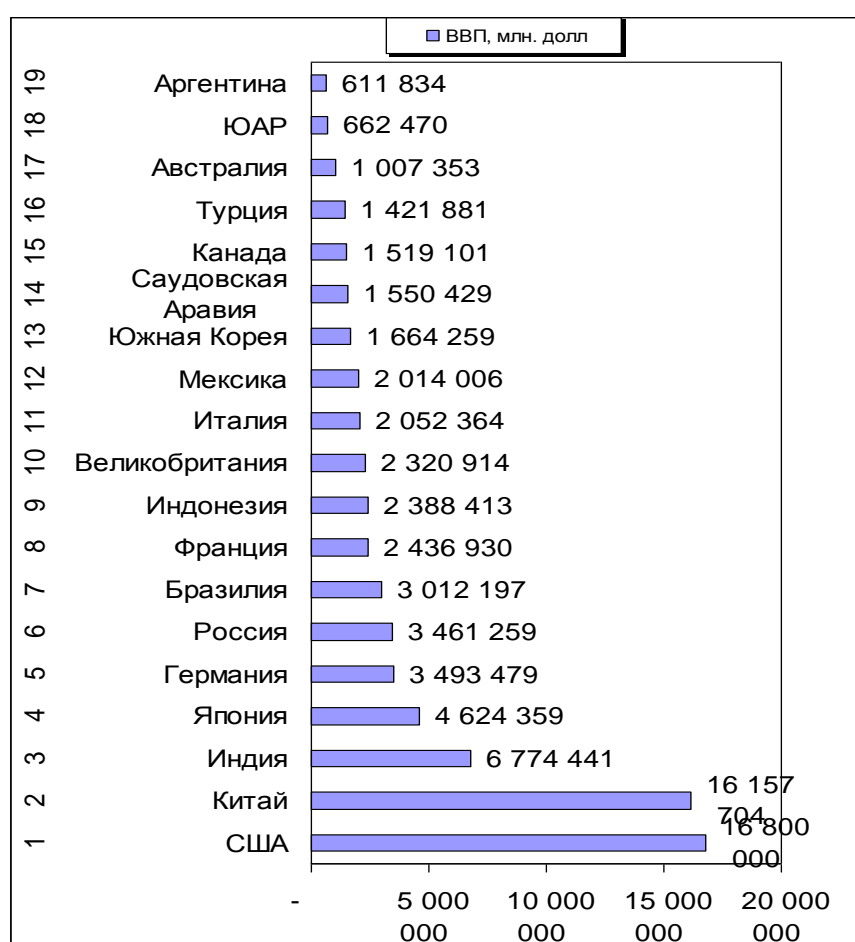


Рис. 1. Рейтинг стран G20 по величине ВВП (по ППС) в 2013 г.

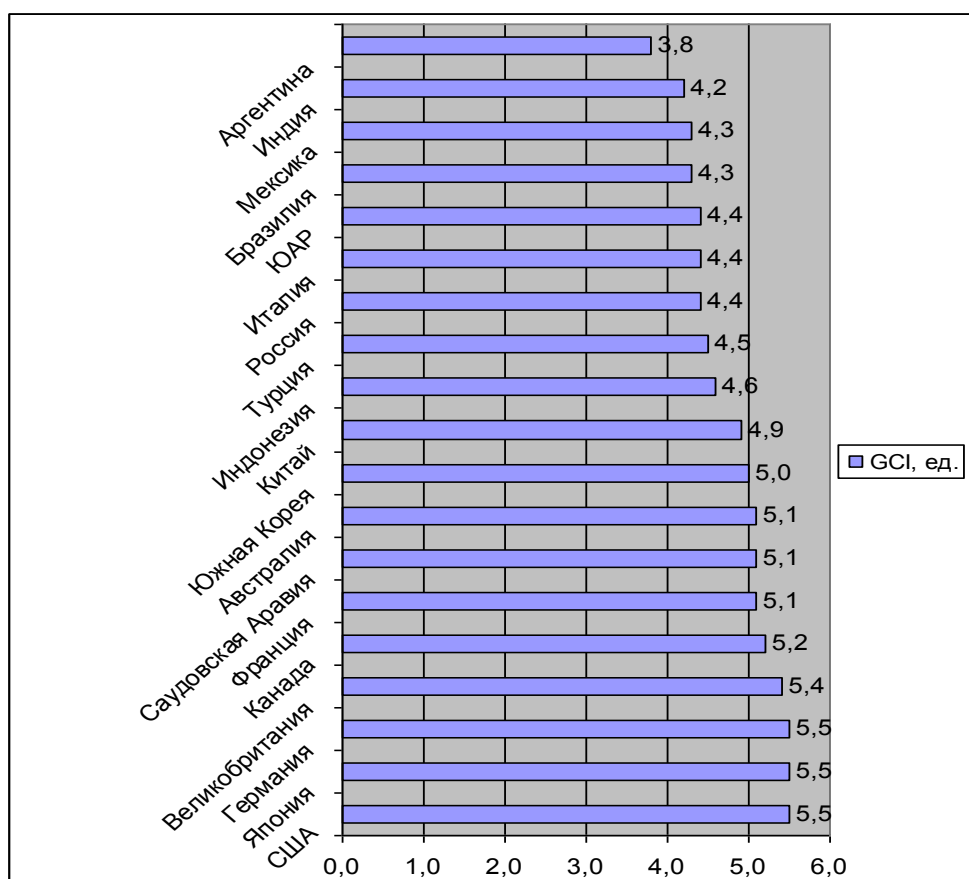


Рис. 2. Рейтинг стран G20 по величине GCI, рассчитанному Всемирным экономическим форумом на 2014-2015 гг.

На основе сравнения данных рейтингов можно сделать вывод, что размер экономики не всегда совпадает с глобальной конкурентоспособностью государства. В основном, это касается развивающихся стран из BRICS. Например, высокое место в «двадцатке» по размеру ВВП таких стран, как Китай (2-е место), Индия (3-е место), Россия (6-е место) и Бразилия (7-е место) не подтверждается их уровнем в рейтинге конкурентоспособности.

Значение интеграционных процессов внутри «двадцатки» является решающим. Ведь не стоит забывать, что эти страны и остальные государства Евросоюза создают 90 % мирового ВВП, 80 % мировой торговли (в том числе торговля внутри ЕС) по численности населения составляют две трети от всего населения Земли [5].

Для выявления тенденций развития этих процессов необходимо систематизировать интеграционные устремления как стран, так и их регионов. Прежде всего, необходимо классифицировать интеграцию с позиций достижения различных целей. Такое распределение, по нашему мнению, позволит выявить причинно-следственные связи степени влияния факторов, определяющих направления взаимодействия на глубину и уровень интеграции сотрудничающих регионов.

Бесспорно, экономическая интеграция определяется по направлениям именно экономических интересов субъектов интеграции. При этом каждая позиция, при достаточно тесной взаимосвязи с остальными, тем не менее, требует отдельной классификации (рисунок 3).



Рис. 3. Классификация экономической интеграции регионов с различных позиций

Приоритетность выявленных позиций зависит от целей, преследуемых теми или иными субъектами интеграции. Сделанная нами попытка систематизации данных позиций несомненно пока схематична и требует подробного анализа и детализации, что составит цель и задачи наших дальнейших исследований.

Литература

1. Буторина О. Понятие региональной интеграции: региональный подход / О. Буторина. – Космополис. – 2005. – № 3 (13). – URL: <http://polit.ru/article/2006/04/10/butorina/> (дата обращения 12.09.2014)
2. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю.В. Шишков. – М.: НП «III Тысячелетие», 2001. – С. 288-289.
3. Molle W. 2001. The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy. Aldershot, Ashgate.
4. Улиханян Т.А. Развитие трансграничной экономической интеграции регионов Российской Федерации: автореф. ... дис. канд. экон. наук / Т.А. Улиханян. – М., 2007. – 24 с.
5. Официальный сайт G20 [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.g20.org/about_G20
6. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ ОТКРЫТОГО ДОСТУПА (НА ПРИМЕРЕ СТРАН СУБСАХАРСКОЙ АФРИКИ)

*В. М. Московкин, П. Мкандавире, М. Сизъунго
г. Белгород, Россия*

Работа поддержана в рамках Госзадания на 2014 г., код проекта – 516

Обычно оценку научно-образовательного потенциала различных стран проводят на основе трудоемких статистических обследований и опроса экспертов. Таким образом, поступают при оценке инновационного и знаниевого потенциала стран, соответственно, в Европейском инновационном табло (European Innovation Scoreboard) и в методологии оценки экономики знания (Knowledge Assessment Methodology), а также в специальных обследованиях университетских систем, которые выливаются в расчет глобальных университетских рейтингов.

В то же время, привлекая для такого анализа все имеющиеся интернет – ресурсы открытого доступа, мы можем проводить его быстро и без особых усилий. Назовем его экспресс – анализом научно-образовательного потенциала стран.

Таким образом, перед нами встает задача идентификации онлайн-платформ, на которых собрана информация научно-образовательного характера для большинства стран мира.

В качестве таких платформ удобно взять онлайн-платформы, на которых публикуются университетские рейтинги, перечни Scopus – журналов, а также перечни журналов и репозитариев открытого доступа (OA-journals, OA-repositories). В настоящее время функционируют 7 глобальных университетских рейтингов: Webometrics (Испания, TOP – 21000), ARWU (Китай, TOP – 500), THE (Великобритания, TOP-400), QS (Великобритания, TOP -900), Leiden (Нидерланды, TOP-500), SIR (Испания, TOP-2000), URAP (Турция, TOP-2000). В испанском вебометрическом рейтинге дополнительно представлены, кроме университетов, исследовательские центры и OA- репозитарии.

На платформах DOAJ (университет Лунда), ROAR (Саутхемптонский университет) и SCIMAGO (лаборатория SCIMAGO, Испания) можно получить информацию по количеству OA – журналов, OA-репозитариев и Scopus-журналов.

Выше указанную информацию можно разместить в виде матрицы (N_{ij}) размерности $m \times n$, где N_{ij} – количество объектов (университеты и исследовательские центры, входящие в различные рейтинги, OA-журналы, OA – репозитарии, Scopus- журналы) i –ой страны, входящих в j –ый их тип, m – количество стран, n – количество типов объектов.

На основе этой матрицы можно построить интегральный показатель в виде вектора $\vec{N}_i = (N_i, n_i)$, где N_i , n_i – количество ненулевых элементов в i – ой строке матрицы (N_{ij}) .

Координата N_i этого вектора говорит о суммарном потенциале научно-образовательной системы в рамках выбранного множества показателей, а n_i – о степени диверсификации этой системы.

На основе вектора \vec{N}_i можно проводить кластеризацию стран. В качестве примера, нами построена матрица (N_{ij}) с вектором \vec{N}_i ($m = 43, n = 9$) для стран Субсахарской Африки (табл. 1) и на ее основе проделана кластеризация стран (табл. 2). Данные получены с онлайн-платформ в середине сентября 2013 г., причем наблюдалось отсутствие университетов рассматриваемых стран в рейтингах ARWU, THE и Leiden.

Таблица 1

**Матрица университетов, ОА- репозитариев, исследовательских центров и журналов,
принадлежащих к разным рейтингам, регистрам и базам данных
для стран Субсахарской Африки**

	Webometrics			DOAJ	ROAR	QS	Scimago	URAP	SIR	\vec{N}_i
	Uni.	Rep.	R.C.							
Angola	23									(23,1)
Benin	7							1		(8,2)
Botswana	5	1	3		1			1	1	(12,6)
Burkina Faso	4		2					1		(7,3)
Burundi	5			1						(6,2)
Cameroon	14		2		1			4	1	(22,5)
Cape Verde	3	1								(4,2)
Central African Republic	1									(1,1)
Chad	1									(1,1)
Cote D'ivoire	4		1	1				2	1	(9,5)
Congo. Dem. Rep	14									(14,1)
Djibouti	1		1							(2,2)
Equatorial Guinea	1									(1,1)
Ethiopia	31	1	1	6	2		3	2	1	(47,8)
Gabon	1		2							(3,2)
Gambia The	1		2							(3,2)
Ghana	35	2	2	2	5		3	2	2	(53,8)
Guinea	1									(1,1)
Kenya	59	3	17	7	8		4	1	3	(102,8)
Lesotho	1				3					(4,2)
Leberia	3									(3,1)
Madagascar	7				1					(8,2)
Mauritius	6		1							(7,2)
Malawi	7			1					1	(9,3)
Mozambique	9	1			2					(12,3)
Mali	1		2				1			(4,3)
Mauritania	3									(3,1)
Namibia	4	2	3		2					(11,4)
Niger	1		1	1						(3,3)
Nigeria	125	3	4	41	8		19	7	10	(217,8)
Rwanda	7	1			1					(9,3)
Senegal	9		3		2		1		1	(16,5)
Seychelles	2									(2,1)
Sierra Leone	27			1						(28,2)
Somalia	27									(27,1)
South Africa	25	22	37	67	40	6	75	12	22	(306,9)
Sudan	36		3	1	5		1	1	1	(48,7)
Swaziland	2									(2,1)
Togo	2							1		(3,2)
Tanzania	33	1	3	3	5		2	3	3	(53,8)
Uganda	24	2	4	4	2		1	1	1	(39,8)
Zambia	8		2	3				1	1	(15,5)
Zimbabwe	11	1			6		1	1	1	(21,6)

Notes: The data was collected in September, 2013. .

No information was found on Comoros, Eritrea ,Guinea –Bissau, Congo Brazzaville ,Sao Tome and Principle and South Sudan.

For this reason, they were not included in the Table 1;Uni . – Universities, Rep. – OA-Repositories, R.C.- Research Centers.

Sources: Webometrics ranking of World Universities: <http://www.webometrics.info/en/Africa>;

Directory of open Access journals (DOAJ): <http://www.doaj.org/>;

Registry of Open Access Repositories (ROAR): <http://www.roar.eprints.org/>;

QS World University Rankings : <http://www.topuniversities.com/university-rankings>;

Scimago Journal and country Rank: <http://www.scimagojr.com/journalrank.php>;

University Ranking by Academic Performance: <http://www.urapcenter.org/2013/>; Scimago Institutions Ranking: <http://www.scimagoir.com>

Таблица 2

Кластеры стран Субсахарской Африки в соответствии с уровнем развития научного и образовательного потенциала

	Country	\vec{N}_i	Cluster characteristics
Cluster 1	South Africa Nigeria	(306,9) (217,8)	Broad network of universities (from 25 to 125) with a lot of universities in URAP (from 7 to 12) and SIR (from 10 to 22) and many Scopus journals (from 19 to 75). South Africa is the only Sub- Saharan African country with universities in the QS.
Cluster 2	Kenya Tanzania Ghana Sudan Ethiopia Uganda	(102,8) (53,8) (53,8) (48,7) (47,8) (39,8)	Broad network of universities (from 24 to 59) with universities present in URAP and SIR (from 1 to 3) and Scopus journals from (1 to 4).
Cluster 3	Sierra Leone Somalia Angola	(28,2) (27,1) (23,1)	Broad network of universities (from 23 to 27) without the presence of universities in URAP, SIR, and scopus journals.
Cluster 4	Zimbabwe Cameroon Senegal Zambia	(22,5) (21,4) (16,5) (15,5)	Moderately developed network of universities (from 8 to 14) with presence of universities in URAP (from 1 to 4) and SIR (1). Zimbabwe has one Scopus journal
Cluster 5	CongoDem.Rep. Mozambique Namibia Rwanda Madagascar Mauritius Burundi	(14,1) (12,3) (11,4) (9,3) (8,2) (7,2) (6,2)	Underdeveloped network of universities (from 4 to 7) with presence of universities in URAP (from 1 to 2) and SIR (1), without Scopus journals.
Cluster 6	Botswana Cote Divore Malawi Benin Burkina Faso	(12,6) (9,5) (9,3) (8,2) (7,3)	Weak and moderate university networks (from 4 to 14) without universities in both URAP and SIR, and no Scopus journals
Cluster 7	Other 21 countries		Individual universities (not more than 3) low quality, with the exception of one university in Togo which is present in URAP. Mali has one Scopus journal

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РЫЧАГОВ ДЛЯ НАПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАЗНЫ

Л.Г. Олейникова
г. Киев, Украина

Международный опыт применения налоговых рычагов для наполнения государственной казны является достаточно разнообразным. Как правило, налоговые службы имеют ограниченные возможности для выявления случаев занижения задекларированных доходов. Поскольку ключевым фактором при определении размера налоговых обязательств плательщиков является их доход, то определение налоговых рисков сводится к проверке того, на самом ли деле уровень дохода, о котором сообщил плательщик, обоснованно отображает уровень экономической деятельности, что он ведет, а его налоговая нагрузка отвечает его реальным доходам. Не всегда удается обнаружить скрытые операции, которые осуществляются вне официальной отчетности. Поэтому в процессе контрольной работы налоговые органы применяют как прямые, так и косвенные методы определения объекта налогообложения и соответствующих налоговых обязательств. Как правило, косвенные методы – это комплекс мероприятий, которые осуществляются налоговыми органами, направленный на¹:

- 1) получение детальной информации относительно хозяйственной деятельности плательщика, которая свидетельствует о наличии у субъекта налогообложения определенных доходов, из других, чем его отчетность, или бухгалтерские документы, источников;
- 2) тщательный анализ и изучение добытых сведений;
- 3) расчет действительных налоговых обязательств на основании добытых и проанализированных сведений;
- 4) привлечение плательщика к уплате соответствующих налогов.

Следовательно, если прямые методы базируются на информации, полученной из документов официального характера, то косвенные – на информации из других, чем отчетность и бухгалтерские документы плательщика, источников. Такими источниками могут быть:

- сведения и результаты проверок третьих лиц (поставщики, потребители и др.);
- движение средств по счетам банковских учреждений;
- сведения от налоговых агентов;
- сравнение результатов деятельности предприятия со среднестатистическими показателями по секторам экономики и видам экономической деятельности;
- анализ банковских депозитов;
- результаты изучения рыночной конъюнктуры и тому подобное.

Ввод этих механизмов в налоговой системе Украины является наиболее дискуссионным. Однако, возможность проводить сопоставление доходов и расходов налогоплательщиков значительно ограничит безнаказанное использование нелегализуемых доходов и имущества по завершению процесса легализации.

Актуальным вопросом нынешнего времени является правильное применение косвенных методов контроля доходов и расходов налогоплательщиков. Такие методы контроля применяются на всей территории Европейского Союза. Особенно эффективно – в Германии, Франции, Бельгии, Австрии, Швеции, то есть в странах с традиционно низким уровнем теневого сектора. Их применение делает невозможным для налогоплательщика укрывательство своих доходов, повышает уровень их налоговой культуры и дисциплины. Каждая из стран, бесспорно, имеет свои особенности в системе налогообложения, которые влияют на выбор тех или других методов контроля. Их выбор зависит также от наличия

¹ *Македонский С.Н.* Механизмы налогообложения, основанные на упрощенной отчетности и косвенном определении налоговых обязательств / С.Н. Македонский. – М.: РЕЦЭП, 2005. – 51 с.; *Завгородний В.П.* Налоговый контроль в Украине: навч. посіб. / В. П. Завгородний. – К. : Юридична думка, 2000. – 758 с.

информации об источниках полученных доходов и ситуаций, которые возникают в процессе проведения оценки.

Практика законодательного регулирования применения непрямых методов контроля тоже отличается. В отдельных странах их приложения законодательно не урегулировано, и налоговые органы самостоятельно принимают решение об их применении. Однако, обычно, условия применения непрямых методов регламентируются в национальном налоговом законодательстве. Их классификация достаточно разнообразна, однако чаще всего, при проведении оценки дохода, используются такие методы:

- банковского депозита – заключается в анализе источников происхождения всех банковских депозитов;

- разметки – позволяет вычислить доход предпринимателя на основе использования установленных коэффициентов для данного типа розничного бизнеса и нормы прибыльности. Этот метод хорошо работает, когда предприниматель не использует банковские счета или общая сумма расходов (включая личные) у налогоплательщика не может быть точно определена. Метод рекомендуется тогда, когда есть активы, но записи об операциях не являются надежными;

- собственного капитала – основывается на измерении разницы между чистой стоимостью активов налогоплательщика (совокупных активов) и общей суммой обязательств в начале и в конце отчетного года. Общее увеличение чистой стоимости активов представляет налогооблагаемый доход;

- источников происхождения и использования фондов (постоянных связей) – заключается в сравнении дохода и других поступлений плательщика с его текущими расходами.

В основном контролирующие органы удаются к косвенным методам в случае отсутствия налоговой отчетности или неточности задекларированных данных, при отсутствии или неправильном ведении учета, в случае наличия расхождений данных в декларации с данными информационных баз данных, которые созданы на национальной основе, специально для проведения таких сопоставлений. Сопоставление информации, полученной от третьих лиц, особенно важно при определении незаявленной деятельности зарегистрированных плательщиков (ведение деятельности в теневом сегменте). Особенность использования таких методов в развитых странах (США, Великобритания, Германия, Дания, Швеция, Япония и др.) заключается в наличии автоматизированных баз данных о деятельности субъектов ведения хозяйства, источника доходов населения, в результате чего контакт представителей контролирующих органов с третьими лицами и самими плательщиками, на начальном этапе проверки, является не нужным. Это повышает уровень прозрачности проверки и объективности суммы начисленного или возвращенного налога.

Как доказано рядом международных исследований, сопоставления данных, полученных из отчетности третьих лиц, налоговых агентов и тому подобное, эффективно помогает предупреждать уклонение от налогообложения, ведь риск разоблачения экономического преступления растет в разы¹.

Выбор метода для проведения оценки налогового обязательства отдельного плательщика зависит от объема имеющейся информации о полученных им доходах и источниках их происхождения. В некоторых странах, а именно в Италии, ориентировочные показатели разрабатываются на основе опроса населения, который касается их рабочего времени, условий труда, отрасли занятости. В США и Великобритании использования косвенных методов очень распространено в судебной практике. Страны СНГ также постепенно внедряют международный опыт применения косвенных методов контроля. Их уже практикуют: Молдова, Румыния, Киргизская Республика, Казахстан и тому подобное.

¹ Проведение налоговых проверок на основе системы оценки рисков. Подходы и опыт различных стран / под редакцией Мунавера Султана Кваджа, Раюла Авасти и Яна Лоприка. – М.: «Алекс» (ИП Поликанин А.А.), 2011. – С. 91.

При использовании отмеченных методов следует рассмотреть все обстоятельства деятельности налогоплательщика, на основании которых можно установить достоверную сумму его налогооблагаемого дохода. При этом нужно учесть:

- типы предприятий (большие, средние, малые);
- экономическую активность в динамике (за годами существования предприятия);
- целесообразность существования бизнеса (почему он существует, норма рентабельности, прибыльность, причины убыточности и тому подобное);
- местонахождение (юридическое, фактическое, монопольное, геополитическое и тому подобное);
- форму собственности, корпоративные связи владельцев;
- объемы реализации (продаже), часть в поступлениях к бюджетам;
- уровень жизни основателей, руководителей и тому подобное;
- отношения налогоплательщика с органами государственной налоговой службы в прошлом¹.

До 2005 года Украина не только применяла, но и была одной из первых стран с переходной экономикой, где были введены не прямые методы определения налоговых обязательств. Основным нормативно-правовым актом, который регулировал отношения, связанные с применением не прямых методов в определении налоговых обязательств налогоплательщиков, был п. 4.3 в. 4 Закона Украины "О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами" от 21.12.2000 г. № 2181-III². Отмеченный Закон не давал определения понятия "не прямые методы". Но такое понятие содержалось в Методике определения сумм налоговых обязательств за не прямыми методами, что была утверждена Постановлением Кабинета Министров Украины "Об утверждении Методики определения сумм налоговых обязательств за не прямыми методами", №697 от 27.05.2002г. (далее Методика) которая была разработана на выполнение норм данного закона. В п. 2 было дано такое определение этого понятия : "под не прямыми методами определения сумм налоговых обязательств налогоплательщиков понимает определение сумм их налоговых обязательств по оценке расходов налогоплательщика, прироста его активов, количества лиц, которые находятся с ним в отношениях найма, а также оценкой других элементов налоговых баз, которые принимаются для расчета налогового обязательства относительно конкретного налога, сбора (обязательного платежа) в соответствии с законом. При этом оценка элементов налоговых баз осуществляется с помощью информации, полученной из источников других, чем отчетность или первичные документы"³.

Согласно п.8 Методики определения сумм налоговых обязательств за не прямыми методами могло осуществляться органами государственной налоговой службы относительно налога на добавленную стоимость, акцизного сбора, налога на прибыль предприятий, налога на доходы физических лиц (относительно субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц), налога из рекламы, рентных платежей, сбора за геолого-разведочные работы, выполненные за счет государственного бюджета, гостиничного сбора, сбора за специальное использование природных ресурсов и сбора за загрязнение окружающей естественной среды с использованием метода экономического анализа; ме-

¹ Славюк Р.А. Фінанси підприємств / Р.А Славюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/51.html>

² Про порядок погашення зобов'язань перед бюджетами і державними цільовими фондами: закон України від 21.12.2000 № 2181-III, поточна редакція – Втрата чинності від 01.01.2011, підстава 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2181-14>

³ Про затвердження Методики визначення сум податкових зобов'язань за не прямыми методами: постанова КМУ від 27.05.2002 № 697, поточна редакція – Втрата чинності від 20.08.2005, підстава 788-2005-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/697-2002-%D0%BF>

тогда расчета денежных поступлений; метода контроля доходов и расходов физических лиц; метода анализа информации о доходах и расходах налогоплательщиков¹.

Но Методика была отменена Законом Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами" от 22.06.2004 г. № 1830 – IV².

Следует отметить, что на сегодня понятие "непрямые методы" на законодательном уровне не применяется. При рассмотрении проекта Налогового Кодекса Украины одним из наиболее дискуссионных и проблемных его разделов был тот, который позволял широко применять непрямые методы оценки реальных доходов налогоплательщиков и начислять налоги пропорционально этим доходам. Суть этих непрямых методов простая и заключается в оценке расходов налогоплательщиков. Однако обществом внедрения этих мероприятий не было поддержано, в том числе и через неоднозначные условия применения таких методов, потому этот раздел был просто исключен из окончательной версии Налогового кодекса.

При планировании налоговых проверок при наличии определенных оснований в странах, которые применяют непрямые методы контроля, обычно сочетают применение прямых и непрямых методов, что значительно повышает качество и эффективность налогового контроля через охватывание большей сферы источников информации, связанной с начислением и уплатой налогов.

Следует признать, что Украина не имеет позитивного опыта применения непрямых методов. Хотя, как отмечено выше, их неоднократно пытались внедрить в национальное законодательство, однако позитивный результат от применения непрямых методов достигнут не был. Кроме того, их приложение не находило понимания и поддержки со стороны общества. Одной из причин этого, по нашему мнению, является недостаточное раскрытие содержания непрямых методов при их нормативном воплощении. Да, даже определение, приведенное в Методике определения сумм налоговых обязательств за непрямыми методами, не раскрывает содержания таких методов, а лишь перечисляет приемы, которые будут применяться для определения налоговых обязательств. Между тем, без четкого понимания сущности непрямого метода, его фундаментального отличия от классических методов налогового контроля невозможно обеспечить внедрение в налоговое законодательство действительно эффективных непрямых методов контроля.

Следовательно, сущность и главное отличие непрямых методов налогового контроля от классических (прямых) методов заключается в том, что в основе непрямого метода лежит предположение. Если прямые методы налогового контроля предусматривают, что есть доказательства, которые доводят наличие всех составляющих нарушения налогового законодательства, то при применении непрямых методов определенные элементы налоговых нарушений остаются недоказанными непосредственными доказательствами, и вывод о том, что такие составные нарушения налогового законодательства все же имели место, делается на основе предположения.

Понимания этого является чрезвычайно важным, если бы сделать следующий вывод: чтобы применение непрямых методов нашло поддержку в обществе, предположения, которые делаются в пределах применения непрямых методов, должны быть безальтернативными. То есть, если предположение, которое лежит в основе непрямого метода, допускает множественную трактовку определенных обстоятельств, такой не прямой метод не имеет права на существование, ведь, во-первых, Конституция Украины устанавливает прямую норму, которая предусматривает толкование любых сомнений в пользу обвинен-

¹ Там само

² Про внесення змін до Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: закон України від 22.06.2004 № 1830-IV, поточна редакція – Втрата чинності від 01.01.2011, підстава 2755-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1830-15>

ного, а, во-вторых, применение такого непрямого метода не будет восприниматься обществом, особенно учитывая низкий уровень доверия к государственным институтам.

При таких обстоятельствах на современном этапе, не имеет смысла внедрять в налоговое законодательство большое количество не прямых методов, которые основываются на оценке расходов ресурсов при осуществлении хозяйственной деятельности. Причины избыточных расходов ресурсов могут иметь разные объяснения, и не все они связаны с уклонением от налогообложения. Поэтому наиболее целесообразным на данном этапе развития общественных отношений и налоговой системы в Украине есть внедрение единственного непрямого метода определения налоговых обязательств – методу сравнения доходов и расходов физических лиц.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИКРО- И МАКРОУРОВНИ

*О.С. Сахарова, Ю.Л. Растопчина
г. Белгород, Россия*

На фоне ускорения процесса мировой глобализации и усиления международной конкуренции особое значение для экономики стран приобретает внешнеэкономическая деятельность. Она становится немаловажным источником повышения конкурентоспособности территорий, залогом приобретения территориями экономической самостоятельности, позволяет им расширять свои международные полномочия, налаживать связи с другими странами, развивать международное экономическое сотрудничество. Другими словами внешнеэкономическая деятельность становится залогом устойчивого развития экономик территорий. С другой стороны вопросы специфики влияния внешнеэкономической деятельности на экономику той или иной территории, механизм воздействия внешнеэкономической деятельности на социально-экономическое развитие раскрыты весьма фрагментарно, и в большинстве случаев только теоретически.

Последнее время вопросам эффективности, а точнее ее повышению, уделяется большое внимание. Стремятся к увеличению эффективности деятельности работники, организации, предприятия, отрасли хозяйствования. Кроме того вопросы повышения эффективности поднимаются на уровне государств и мирового сообщества. Достаточно вспомнить положения докладов ООН «Состояние и перспективы мировой экономики», или «Концепции развития Российской Федерации до 2020 года».

Несмотря повсеместное использование и большую популярность, понятие «эффективность» не имеет универсального определения. Традиционно под эффективностью понимается результативность какой-либо деятельности, которая характеризуется отношением полученного эффекта, результата к затратам ресурсов, обусловившим его получение.

Однако существует множество различных подходов к определению данного понятия. Ш. М. Валитов и О. В. Демьянова указывают на существование более десяти различных подходов к трактовке термина «эффективность». Среди них: целевой, затратный, результативный, временной, социальный, динамический, ресурсный, и другие.

Поскольку понятие «эффективность» универсальное и общенаучное, и используется в различных областях жизнедеятельности и отраслях науки (общественные и естественные науки), подход к определению данного термина в первую очередь зависит от сферы применения. Применительно к экономике термин «эффективность» тесно взаимосвязан с такими родственными понятиями как «производительность», «продуктивность», «рентабельность», «результативность».

А.В. Федосеев, Б.М. Карабанов рассматривают понятие «эффективность» в отношении экономических систем в разрезе двух основных составляющих: результативность и

экономичность. По их мнению, эффективность – это «показатель способности экономической системы быть одновременно и результативной, и экономичной, т. е. достигать требуемого результата при экономном расходе ресурсов на его достижение».

По нашему мнению данная трактовка в полной мере обобщает существующие подходы, отражает сущность экономической эффективности, которая выступает индикатором развития и важнейшим его стимулом.

Основным критерием эффективности является: эффект, полученный в ходе осуществления экономической деятельности.

Эффект – «результат деятельности конкретной экономической системы, который демонстрирует то состояние, к которому стремился экономический объект». Эффект является «абсолютной величиной результата какого-либо процесса или деятельности» [1, с. 156].

Как правило, в качестве эффектов экономической деятельности рассматривают «доход, прибыль, которые выражают в стоимостной форме полезный результат деятельности фирмы» [3, с. 60]. Тем не менее, выделяют множество других видов эффектов: «научный (познавательный), технический, организационный, экологический, экономический, социальный, политический и другие» [4, с. 12].

В зависимости от рассматриваемого вида эффектов изменяется тип и значение эффективности. Так, скажем, в случае изучения социальных и экономических результатов развития экономической системы и их сопоставления с целевыми ориентирами развития, речь идет о социально-экономической эффективности. Вместе с тем следует отметить, что наибольший интерес представляет собой интегральная эффективность, которая оценивала бы результативность с позиции всех полученных эффектов от деятельности экономических агентов.

Исходя из основополагающих принципов экономики и управления, определение эффективности является этапом любого вида хозяйственной деятельности. Внешнеэкономическая деятельность не является исключением, поэтому ее осуществление сопровождается оценкой эффективности всех внешнеэкономических сделок и их совокупности в целом.

В общем виде понятие «эффективность внешнеэкономической деятельности» можно определить как степень результативности осуществления экономической деятельности предприятий и государства, связанной с взаимодействием с партнерами из-за рубежа, которая характеризуется отношением полученного эффекта, результата к затратам ресурсов, обусловившим его получение.

Для полного раскрытия существенных аспектов данной экономической категории рассмотрим эффективность внешнеэкономической деятельности в разрезе микро-уровня и макро-уровня ее осуществления.

Поскольку на микроуровне внешнеэкономическая деятельность может рассматриваться как экономическая деятельность организаций и предприятий с зарубежными партнерами, оценка ее эффективности проводится в соответствии общими критериями результативности хозяйственной деятельности предпринимательских структур.

Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности микро-субъектов хозяйствования предполагает расчет эффективности конкретных внешнеэкономических (внешнеторговых сделок, инвестиционных проектов) сделок и операций, а также рентабельности и эффективности совокупной внешнеэкономической деятельности отдельных физических и юридических лиц – субъектов ВЭД.

Основным критерием эффективности внешнеэкономической деятельности микро-субъектов выступает соотношение результатов сделок (прибыль, доход) и затрат на их осуществление (первоначальные вложения, транзакционные расходы, налоги). Однако наряду с этим в некоторых случаях в качестве критерия эффективности используют сопоставление значимых показателей внешнеэкономических сделок с аналогичными операциями на внутреннем рынке.

Для определения эффективности внешнеэкономической деятельности на микро-уровне предприятия используют большое количество методик и отдельных показателей,

которые дифференцированно применяются для различных направлений внешнеэкономической деятельности.

Анализ эффективности внешнеторговой деятельности предприятия проводится в разрезе экспортных и импортных сделок, и их совокупности в целом. При оценке эффективности экспортных и импортных операций соотносят доход, прибыль, выручку и затраты на экспорт/импорт. В качестве затрат на экспорт/импорт принимается расходы фирмы на осуществления операций (транзакционные издержки, транспортные расходы, пошлины, налоги и прочее).

Анализ эффективности международной инвестиционной деятельности предприятия сводится, как правило, к оценке эффективности конкретных инвестиционных проектов. Для оценки их эффективности используется разработанные и утвержденные Министерством экономического развития и Министерством финансов Российской Федерации «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов».

Оценка эффективности инвестиционной деятельности осуществляется посредством соотнесения вложенных и полученных финансовых потоков при реализации инвестиционного проекта. Для этого рассчитываются различные экономические показатели, учитывающие изменение стоимости денег во времени и различные риски.

Эффективность внешнеэкономической деятельности на макро-уровне следует рассматривать в несколько ином смысле.

Поскольку в разрезе макро-уровня функционирования экономики участником внешнеэкономической деятельности выступает комплексный субъект (регион, государство), оценка эффективности внешнеэкономической деятельности должна проводиться с учетом ее эффектов в отношении всей совокупности составляющих макроэкономической системы (региональной или национальной). Другими словами, «эффективность внешнеэкономической деятельности» на макро-уровне представляет собой степень результативности внешнеэкономической деятельности всех составляющих макро-субъекта (регион, государство) по отношению к социально-экономическому состоянию внутренней среды данного макро-субъекта.

Сложность рассмотрения категории «эффективность внешнеэкономической деятельности» с позиции макро-субъекта (государство регион), в первую очередь, состоит в комплексности, многообразии составных элементов макроэкономической системы и внешнеэкономической деятельности, осуществляемой ею. Участниками внешнеэкономической деятельности являются структурные составляющие макро-субъекта (предприятия, организации, органы государственной власти), а внешнеэкономическая деятельность всего макро-субъекта это совокупность всех внешнеэкономических связей его элементов. Применение категории «эффективность» к сложному, многосоставному и многокритериальному процессу внешнеэкономической деятельности совокупности хозяйствующих единиц также затруднено ее априорной эффективностью для каждой отдельной составляющей макроэкономической системы.

Эффективность внешнеэкономической деятельности элементов макро-субъекта определяется исходя из целей и финансового положения данных хозяйствующих субъектов, и, как правило, имеет высокое положительное значение. Осуществление внешнеэкономических сделок для первичных субъектов экономики напрямую зависит от их прибыльности, надежности, рентабельности, эффективности.

С позиции макро-субъекта критерием эффективности внешнеэкономическая деятельность следует считать различные социально-экономические эффекты, полученные в ходе ее осуществления совокупностью хозяйствующих субъектов и экономикой в целом. В качестве подобных эффектов можно рассматривать влияние внешнеэкономической деятельности на социально-экономическое развитие территории.

Таким образом, под эффективностью внешнеэкономической деятельности в разрезе макро-уровня функционирования экономики мы будем понимать степень результативности всех видов внешнеэкономических связей макроэкономической системы в достиже-

нии социально-экономических эффектов, положительных, либо отрицательных тенденций развития макроэкономической среды. Эффектами внешнеэкономической деятельности в данном случае выступают некие изменения, вызванные осуществлением внешнеэкономической деятельностью всеми хозяйствующими единицами территории, в макросреде этой территории. При этом к благоприятным изменениям можно отнести, например, увеличение занятости, развитие инфраструктуры, повышение доходов населения, структурную перестройку экономики, модернизацию производств и т.п., а к неблагоприятным – дестабилизацию экономического положения региональных импортозамещающих производств, загрязнение окружающей среды, освоение относительно устаревших технологий, возрастающую подверженность мировым кризисам и др.

Литература

1. Винокуров, Ю. А. Эффективность как фундаментальная экономическая категория [Текст] / Ю. А. Винокуров // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2010. – №2. – С. 155-159.
2. Махмудова, А. И. «Эффект» и «эффективность» в оценке деятельности экономической системы [Текст] / А. И. Махмудова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011. – №18. – С. 413-418.
3. Крячков, А. Ф. Оценка эффективности (эффекта) деятельности организации в современных условиях [Текст] / А. Ф. Крячков // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. – 2013. – №1. – С. 59-63.
4. Давыдянц, Д. Е. Эффект и эффективность предприятия: оценка, анализ, пути повышения [Текст]: монография / Д. Е. Давыдянц, Н. А. Давыдянц. – Ставрополь : Изд-во СтГАУ Агрис, 2005. – 134 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН КРАХА ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕКТОРА В РФ В 2014 ГОДУ

***А.А. Ситоленко, Н.П. Шалыгина
г. Белгород, Россия***

В настоящее время туристская индустрия является одной из самых перспективных и высокодоходных отраслей мирового хозяйства, крупной, динамично развивающейся и оживляющей мировую экономику сферой бизнеса. Больше того, в некоторых странах туриндустрия является одной из основных статей пополнения национального бюджета, особенно в развивающихся странах.

Следует отметить, что ЮНЕСКО признает туризм одним из главных факторов культурного и гуманитарного развития, способствующего возрождению культурного наследия, в том числе памятников истории и культуры, традиций, ремесел, объектов природного наследия, сохранению мира и сближению народов и многонациональных культур.

Несмотря на кризисные проявления последних лет, по данным Всемирной туристской организации (ЮН ВТО), поток международных туристов ежегодно увеличивается в среднем на 3,3%. Но последние события на международной арене 2014 года, оказали заметное негативное влияние на туристический бизнес в Российской Федерации.

В 2014 году на Российском рынке прекратили свою деятельность вследствие банкротства такие туристические операторы как: «Инарт Вояж», «Нева», «Экспо-тур», «Роза ветров Мир», «Лабиринт», «ИнтАэр», «Нордик Стар», «Ветер странствий», «Скай тур», «Сургут курорт», «Солвекс-Турне», «Южный крест», «Атлас», и «Верса». Сотни тысяч туристов оказались в рядах пострадавших вследствие этого.

Назвать эти события случайностью просто не возможно. Одной из важных особенностей тур бизнеса – многое приходится планировать и просчитывать все возможные рис-

ки, в том числе надежность и платежеспособность страховых компаний. В случае ошибки все непременно отразится на всей системе и потянет ко дну большую часть сопутствующих организаций. Бизнес в туризме довольно жесток, а если паток туристов снижается – конкуренция увеличивается. До финиша доходят далеко не все, кто то сойдет с дистанции по причине нехватки сил и мощности, а кто то, ухватив сезонный куш, намеренно покинет эстафету в силу сложившихся обстоятельств.

Так в чем же причина обвала турбизнеса в России, попробуем разобраться.

Сегодняшнее состояние международных отношений можно охарактеризовать как напряженное, вследствие санкций, введенных в отношении России. Обстановка накалялась с каждым днем. Ввязи с этим дабы избежать провокаций в отношении сотрудников государственных органов РФ, начиная с 21 апреля 2014 года, им было запрещено пересекать официальную границу Российской Федерации для посещения других стран, в том числе и для туристических целей. Под запрет попали сотрудники полиции разного уровня, начиная от ГУ МВД по Москве и заканчивая региональными и территориальными ОВД. Под запрет также попал личный состав ФМС, ФСКН, УФСИН и частично Минобороны. Въезд для них был ограничен в 173 страны.

В преддверье сезона, когда основная доля турпакетов реализуется в период акций «раннего бронирования, данный запрет оказал существенное негативное влияние на результаты продаж. В результате этого начался первый этап кризиса в турбизнесе РФ хотя об это еще никто и не догадывался.

Помимо этого можно также выделить такую немаловажную деталь как недоработка структуры системы регулирования данной отрасли. Государство практически ей не занимается. Сейчас, для того чтобы открыть свою туристическую фирму, вполне достаточно зарегистрировать юридическое лицо, снять офис, подключить интернет, подобрать персонал и начать работать. Такую свободу на рынке ввели несколько лет назад, отменив обязательное лицензирование. То что происходит сейчас – это результат того что отраслью просто никто не занимается. Уменьшилось госрегулирование, количество проверок и контроль. Вместо лицензирования сейчас работает система финансовых гарантий, для функционирования которой, крупные туроператоры создают страховой фонд, из которого потом погашают долг обанкротившихся коллег. С одной стороны такая система в принципе могла бы сработать, но не при таком количестве разорившихся операторов за столь короткий период.

И следующая проблема, вытекающая все по той же причине отсутствия контроля над работой системы страхования туристических фирм. Страховые компании попросту в погоне за прибылью заключали слишком много договоров страхования, нежели смогли бы покрыть в реальности в случае наступления страхового случая в таких объемах, что и произошло со страховой компанией «Возхождение» в 2014 году.

Она являлась одним из страховщиков туроператора «Лабиринт» а также же страховала разорившуюся «Неву», причем на огромную сумму, почти полмиллиарда рублей! Если гарантии на 100 миллионов, а ущерб на миллиарды как с Лабиринтом, то вполне очевидно, что выплаты пострадавшим будут минимальны. До сих пор не ясно, сможет ли страховщик выплатить такие суммы. К тому же недавно, Банк России, отозвал у него лицензию, что в свою очередь означает то, что совершать новые сделки он не имеет право, а выполнить обязательства по совершенным сделкам просто обязан. Но без новых финансовых поступлений для него это будет крайне затруднительно.

Банковские учреждения и ранее неохотно занимались кредитованием туристических фирм, не имеющих других активов кроме оборотных средств, ну а после начала обвала они и вовсе устремились.

Хотелось бы выделить и такой негативный фактор, как многолетняя «Демпинговая война». По сути, в результате конкурентной борьбы и недальновидной системе ведения маркетинга, операторы сами приучили клиента приобретать туры по минимально низкой цене за день – два до вылета по так называемым «горящим ценам». Все это непременно отразилось на конечном результате финансовой деятельности туроператоров, и существенно снизило оборотные средства компаний.

В конечном итоге, экономическая ситуация в сочетании с внешнеполитическими факторами крайне негативно отразились на работе туроператоров, занимающихся чартерными перевозками. В результате уменьшение продаж, привело к увеличению издержек по чартерным перевозкам.

Страх граждан оказаться в числе пострадавших от разорившихся фирм, медленно, но верно делал свое дело.

Как результат, накопившиеся обязательства по реализованным ранее турам, существенно превысили ожидаемую прибыль, и доходы перестали покрывать текущие расходы. Оборотные активы организаций медленно, но верно сошли к минимуму.

Туристические компании выживают, по сути, за счет большого потока клиентов. Они берут на себя большие риски, заказывают чартерный перелет, а потом всеми силами пытаются продать на него билеты, или выкупают места в отелях больше, чем в последствие могут продать. В поиске источника новых доходов, осваивают региональные рынки, что также не всегда оправдывает ожидаемые результаты.

В последнее время для туристской индустрии настали тяжелые времена, кризис в самом разгаре и как бы не было горько это осознавать, все накопившиеся проблемы затянут за собой еще достаточное количество ослабевших фирм. Пока государство пытается найти пути выхода из кризиса, «Тур помощь» тратит миллионы на вывоз сотни тысяч пострадавших туристов оказавшихся брошенными за границей во время отдыха. Очевидно, что в данной ситуации потери понесли не только туристические и страховые компании, но и финансовая система РФ в целом, что в конечном итоге, так или иначе, отразится в какой-то степени на финансовом благосостоянии народа.

Литература

1. Почему разоряются туроператоры 2014 [Электронный ресурс] / Наши дни. – Режим доступа: <http://nashidni.org/novosti-turizma/4527-pochemu-razoryayutsya-turoperatory-2014.html>

2. Туроператор «Южный крест» объяснил причины остановки работы [Электронный ресурс] / РосБизнесКонсалтинг. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/market/562949992332785>

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

***В.Ф. Тарасова, Д. А. Чеченев
г. Белгород, Россия***

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) это тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Прибыль в такой экономике создаёт интеллект новаторов и учёных, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала) [8].

Теория развития – инноваций, впервые была выдвинута в монографии австрийского экономиста Йозефа Шумпетера «Теория экономического развития», где также были обозначены различия между ростом и развитием экономики. Можно сказать, что именно этот учёный в начале XX века заложил основы теории инновационной экономики.

В его работе концепция инноваций включает пять случаев [1]:

1) Создание нового товара, с которым потребители ещё не знакомы, или нового качества товара;

2) Создание нового метода производства, ещё не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара;

3) Открытие нового рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране ещё не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее;

4) Открытие нового источника факторов производства, независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново;

5) Создание новой организации отрасли.

Родиной инновационной экономики можно считать США. В 1956 г. известный американский футуролог Э. Тоффлер писал: «Первый символический показатель исчезновения экономики дымящих труб. Второй Волны и рождения новой экономики Третьей Волны: «белые воротнички» и служащие численно превзошли заводских рабочих с «синими воротничками» [6].

С тех пор, в ведущих мировых державах инновации создаются и используются во всех отраслях и сферах экономики и жизнедеятельности. Это и есть инновационная экономика.

Выделяют следующие основные принципы инновационной экономики:

- высокий индекс экономической свободы;
- высокий уровень развития образования и науки;
- 4-6-е технологические уклады экономики;
- высокое и конкурентоспособное качество жизни;
- высокие стоимость и качество человеческого капитала в его широком определении;
- высокая конкурентоспособность экономики;
- высокая доля инновационных предприятий (свыше 60-80%) и инновационной продукции;
- замещение капиталов;
- конкуренция и высокий спрос на инновации;
- избыточность инноваций и, как следствие, обеспечение эффективности части из них за счет конкуренции;
- инициация новых рынков;
- принцип разнообразия рынков;
- развитая индустрия знаний и их высокий экспорт [2].

Основной упор делается на человеческий капитал, его приоритет над физическим и природным капиталом [3].

В настоящее время, в развитых странах мира 75-90% прироста ВВП обеспечивается за счёт инновационного сектора. В России этот показатель составляет около 10%, что свидетельствует о большой актуальности развития инновационной экономики в нашей стране.

Экономика нашей страны большей своей частью находится ещё в индустриальной стадии развития. И это понятно, ибо наша страна располагает огромными запасами природных ресурсов, которые являются основой нашей экономики и нашего развития в целом. Но, если эта тенденция сохранится, то уже в ближайшие десятилетия отставание России в экономическом развитии от ведущих мировых держав будет огромным. И это несмотря на то, что Россия ставит себя в один ряд со странами большой семьи. Хотя, мировое сообщество воспринимает нас по большей части как сырьевого партнёра. Экспорт сырья является основополагающим для отечественной экономики, несмотря на то, он напрямую зависит от уровня мировых цен на углеводородное сырьё. А это делает уязвимым бюджет всей национальной экономики.

Обозначая вектор развития на инновационную экономику, нашей стране не следует ожидать повального прихода инвесторов. Переход на этот путь развития возможен лишь в результате целого ряда социально-экономических реформ, что можно сравнить с реформами 90-х годов, когда страна переходила на рыночную экономику [5].

Кстати, немного о 90-х. Именно 90-е годы XX века во многом затормозили развитие инновационной экономики нашей страны: распад Советского союза привёл к деградации многих отраслей промышленности, энергетики и машиностроения. Безразличное отношение государства к сохранению в этих условиях научных кадров вызвало массовый отток специалистов в другие страны. Что в свою очередь нарушило преемственность в научных исследованиях. Чрезмерное сокращение финансирования науки привело к упадку всего научного и производственного потенциала и технологическому отставанию.

По завершению этих «тёмных времён», в нулевых, доля отечественных промышленных предприятий, которая занималась технологическими инновациями, была катастрофически мала. Инновационная активность сосредоточилась, опять же, вокруг отраслей связанных с сырьём: металлургия, нефтехимия, повышение эффективности добычи и переработки ресурсов. На сегодняшний день, даже в этих отраслях наблюдается тотальное устаревание основных средств. Возрождение средств производства является одной из первоочередных задач, решение которой стоит перед новой инновационной политикой России [4].

В настоящее время, в России создана целая система институтов развития, которая ставит своей целью создание инновационной основы страны. Сюда вошли: Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; Российская венчурная компания; Российский фонд технологического развития; Роснано; Сколково [10].

Такие организации настроены на создание наиболее привлекательных условий для привлечения в них зарубежных специалистов и размещения их исследовательских центров. Но это обстоятельство будет действенно лишь в краткосрочной перспективе. Для успешного развития инновационной экономики необходимо выстроить чёткую систему взаимоотношения высших учебных заведений, научно-исследовательских институтов и бизнеса. Консультацию зарубежных специалистов можно рассматривать лишь в качестве дополнительного толчка на начальном этапе.

Большую роль в развитии инновационной политики сыграло введение налоговых льгот для инновационных компаний и разрешение на создание малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях и научно исследовательских центрах.

Но наибольшую роль в развитии инновационной экономики в России сегодня играют технопарки, которые представляют собой имущественный комплекс, в котором объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилой посёлок, охрана [9].

В отличие от своих «западных собратьев», российские технопарки не являются своеобразными инкубаторами, а служат некими «площадками безопасности», в которых инновационное предприятие защищено от внешней агрессивной среды. Срок пребывания в таком технопарке не ограничен и на сегодняшний день составляет около 10 лет (против западных – 2-3 лет) [10].

Другое направление, которое отличается от технопарков и более соответствует правилу «естественного отбора» – приобретение патентов и изобретений частными фирмами. В условиях рыночной экономики, где правит конкуренция, исследователи и учёные должны предлагать разработки, которые соответствуют «Духу времени», или даже опережают его. Рост предложений превышает их спрос со стороны экономики и общества. Неконкурентоспособные проекты отпадают сами собой ещё на стадии зарождения, а инновационная экономика финансируется не за счёт государства, а за счёт инвесторов. Роль человеческого капитала является ведущей, а его развитие – основным фактором развития экономики в целом.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно согласиться с директором Российского центра «Курчатовский институт» Михаилом Ковальчуком, по мнению которого для успеха инновационной экономики синхронно должны действовать три звена – государство, бизнес и наука. И, тем не менее, ведущим звеном в этом трио должно оставаться именно государство [7].

Литература

1. Йозеф Алоис Шумпетер (1883-1954). Теория экономического развития
2. Корчагин Ю. А. Современная экономика России.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. С:403.
3. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал. // ВЭ, 2003, № 2.
4. Проект Стратегии инновационного развития России до 2020 г. URL: <http://www.iip.ru/analitics/analiticheskiematerialy-ministerstva-ekonomicheskogo-rasvitiya-anali>.
5. Сухов Н.Э. Инновации, ноябрь-декабрь 6'2011 г. С.13.
6. Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 2004.
7. <http://izvestia.ru/news/344131>
8. <https://ru.wikipedia.org>Инновационная экономика
9. <https://ru.wikipedia.org>Технопарк
10. <http://www.econorganize.ru/ecorgs-167-1.html>

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ ГРУППИРОВКИ В ВОСТОЧНОЙ И ЮЖНОЙ АФРИКЕ

К. Эринелту

Науч. рук.: А. В. Андросова

Страны восточной и южной Африки пережили последний глобальный экономический кризис с меньшими потерями, чем предыдущие кризисы, частично благодаря улучшениям в экономической политике. В результате, Африка является сегодня одним из наиболее быстро развивающихся регионов в мире. Выпуск продукции в 2010 году, по оценкам, увеличился на 4,7 процента, отражая энергичное возобновление роста экономики в сравнении с 1,7- процентным ростом, достигнутым в 2009 году. Наиболее быстрый подъем был отмечен в странах-экспортерах металлов, полезных ископаемых и нефти, которым благоприятствовали высокие цены на биржевые товары. Темпы прироста ВВП еще более увеличились в 2011 финансовом году, составив, по оценкам, 5,3 процента, и прогнозируется, что они выйдут на уровень 5,5 процента в 2012 году [2].

Африке еще предстоит преодолеть немало серьезных препятствий на пути своего развития, учитывая, что примерно половина ее населения живет на 1,25 доллара США в день, качество управления остается низким, а 645 из каждых 100 000 африканских женщин умирают во время родов. Однако условия меняются к лучшему. Материнская смертность снизилась на 26 процентов за период с 1990 по 2009 год [2]. Детская смертность также снижается, уровень заболеваемости СПИДом стабилизируется, доля детей, закончивших начальную школу, увеличивается быстрее, чем где-либо в мире, а процент людей, пребывающих в крайней бедности, падает. В 2010 году Африка превзошла Индию по объемам прямых иностранных инвестиций, приток международного капитала увеличился до 4,6 процента ВВП, а сумма денежных переводов достигла примерно 11,5 млрд долл. США. Произошли улучшения в деловом климате, а три страны региона – Замбия, Кабо-Верде и Руанда – вошли в число 10 стран мира, добившихся наибольшего улучшения условий ведения бизнеса в 2010 году [4]. Складываются благоприятные условия для проведения рыночных, отвечающих интересам бедных реформ, и все громче звучит голос гражданского общества, противодействующий распространению «тихой коррупции» среди государственных чиновников, отказывающихся предоставлять услуги и ресурсы, оплаченные за счет государственных средств. В долгосрочной перспективе рост экономики в Африке будет во все большей мере зависеть от взаимосвязанных перемен в социальной и демографической сферах, ведущих к образованию новых национальных локомотивов роста. Ключевая роль среди них будет принадлежать урбанизации, росту трудовых ресурсов

и становлению среднего класса африканских потребителей. В 1980 году лишь 28 процентов населения Африки проживало в городах. Сегодня в городах живет 40 процентов населения континента, насчитывающего 1 миллиард человек, т.е. примерно такая же доля, как в Китае, и несколько большая, чем в Индии. Прогнозируется, что к 2030 году эта доля повысится до 50 процентов, а суммарная покупательная способность населения 18 крупнейших городов Африки ежегодно будет составлять 1,3 трлн долл. США.

Многие страны Африки добились успехов в продвижении к ЦРТ. Танзания твердо идет к достижению целей в области младенческого и детского здравоохранения. Сенегал добился значительного прогресса в улучшении питания. Улучшение результатов объясняется действием многих факторов, в том числе изменениями в поведении, заинтересованностью самих стран, уровнем образованности, равным доступом к здравоохранительным услугам, отдачей от реформ системы здравоохранения и более тесной координацией усилий доноров. В случае более широкого распространения таких перемен Африка могла бы достичь ЦРТ в области охраны здоровья матери и ребенка в течение нескольких лет по истечении целевого срока 2015 года.

В 2011 финансовом году Всемирный банк предоставил Африке поддержку в размере свыше 7,1 млрд долл. США. Эта сумма включала 7 млрд долл. США, предоставленных МАР, и 56 млн долл. США, предоставленных МБРР. С учетом открывшихся перед Африкой возможностей для преобразования и улучшения жизни населяющих ее народов Банк разработал смелую, рассчитанную на 10 лет стратегию «Будущее Африки и содействие Всемирного банка его достижению», которая может способствовать такому же подъему экономики в странах региона, как это случилось в странах Азии 30 лет назад. Новый подход опирается на два основных компонента – конкурентоспособность и занятость, а также уязвимость и стойкость – фундаментом которых служат совершенствование управления и усиление потенциала государственного сектора. Стратегия предусматривает изменение порядка приоритетности инструментов, используемых Банком при оказании поддержки Африке, цель этого изменения – добиться того, чтобы предпринимаемые Банком шаги служили дополнением мер, осуществляемых другими сторонами – правительствами стран Африки, частным сектором и гражданским обществом. Представим основные направления кредитования стран Африки в тематическом разрезе (рисунок).

АФРИКА

КРЕДИТОВАНИЕ СО СТОРОНЫ МБРР И МАР В РАЗБИВКЕ ПО ТЕМАТИЧЕСКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ | 2011 Ф.Г.

ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ НА СУММУ 7,1 МЛРД. ДОЛЛ. США

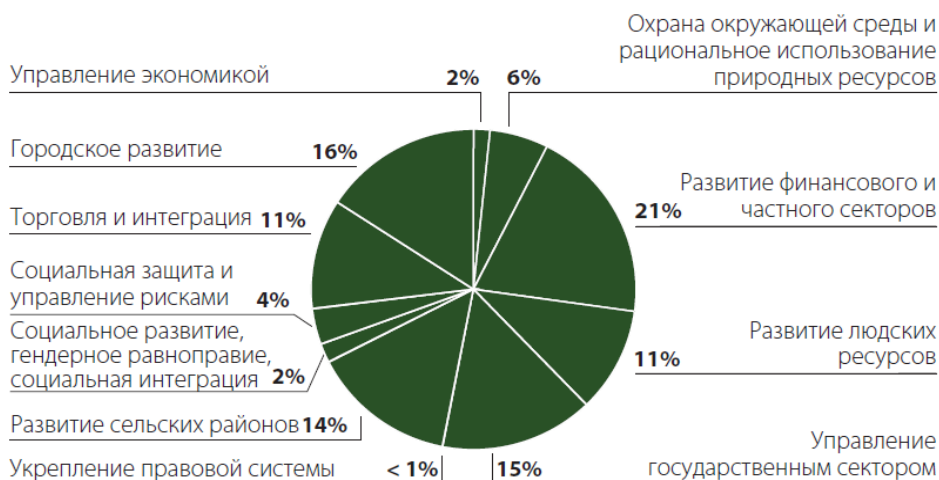


Рис. Основные направления кредитования

Источник [4]

Данные указанные в диаграмме свидетельствуют о том, что на первое место выдвигаются партнерские отношения, на второе – процессы урбанизации, развитие людских ресурсов и пр.

Банк отреагировал на глобальное повышение цен на продовольственные товары расширением объемов своего целевого кредитования. Деятельность Банка тесно увязана с Программой комплексного развития сельского хозяйства в Африке, подготовленной и возглавляемой самими странами и направленной на повышение продуктивности сельского хозяйства.

Страны Африки достигли колоссальных успехов в увеличении доли детей, обучающихся в начальных школах, дополнительно охватив начальным образованием миллионы детей за последнее десятилетие. Руководствуясь своей новой стратегией в области образования, Банк ставит сейчас во главу угла обеспечение «обучения для всех». Наряду с этим Банк сотрудничает со странами в вопросах совершенствования высшего образования и обучения необходимым умениям и навыкам в целях повышения устойчивости и приведения систем обучения и профессионально-технической подготовки в соответствие с потребностями рынка труда.

Значительные успехи достигнуты и продолжают также уверенно расти в области здравоохранения. В Гамбии, Малави и Руанде детская смертность за последнее десятилетие снизилась не менее, чем на 25 процентов, по сравнению с предыдущим десятилетием, причем в Руанде этот показатель уменьшился на 47 процентов. Во многих африканских странах материнская смертность снизилась на 20-50 процентов. В условиях, когда 22,5 миллиона человек в Африке инфицированы ВИЧ/СПИДом, а заболеваемость малярией и туберкулезом остается серьезной проблемой, первоочередное значение приобретает борьба с инфекционными заболеваниями. В рамках поддерживаемого Банком проекта по созданию сети лабораторий государственной санитарно-эпидемиологической службы в Восточной Африке четырем странам оказывается помощь по вопросам координации мониторинга заболеваний. Финансирование в размере 1,4 млрд долл. США, предоставленное на данный момент Банком на цели борьбы с ВИЧ/СПИДом в Африке, стало катализатором глобального финансирования мер по борьбе с ВИЧ/СПИДом, объемы которого возросли с 1,6 млрд долл. США в 2001 году до более чем 16 млрд долл. США в 2010 году. Банк выступал также активным партнером Африки в ее усилиях по борьбе с малярией. В соответствии с Программой активизации мер по борьбе с малярией Банк профинансировал закупку 51,7 млн противомоскитных сеток в рамках всех предусмотренных программ мер, и планирует закупить еще 21 миллион таких сеток [3].

Региональная интеграция имеет решающее значение для ускорения прогресса в Африке, в большинстве стран которой экономика и рынки отличаются относительно небольшими размерами и изоляцией, а многие страны не имеют выхода к морю. Объемы регионального кредитования в Африке достигли 1,0 млрд долл. США в 2011 финансовом году, т.е. возросли на 66 процентов по сравнению с 2010 годом. Среди осуществленных мер – финансирование в размере 300 млн долл. США на цели Региональной программы развития инфраструктуры связи в Западной Африке, которая служит дополнением Региональной программы сопряжения инфраструктурных сетей и Опорной программы для Центральной Африки.

Литература

1. Рунов Б.Б. Интеграция Африки в мировую экономику. Тенденции проблемы, перспективы. – М., 1999. – 43 с.
2. Рунов Б.Б. Африка в меняющемся мире: глобальные и региональные аспекты экономических, социальных и экологических проблем. – М.: Изд-во Института Африки РАН, 2004. – 96 с.
3. http://siteresources.worldbank.org/EXTANNREP2011/Resources/807-3245/R_Africa.pdf
4. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/AFRICAEXT/>

INTERNATIONAL EDUCATION MARKET OF THE HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION OF THE RUSSIAN FEDERATION TERMS OF FUNCTIONING

*S.N. Stepanenko, E.N. Kamyshanchenko
Belgorod, Russia*

The international market of educational services in the system of the higher professional education is a system of relations between producers, suppliers and consumers of educational services.

To evaluate the features of the functioning of the international market of educational services in the system of the higher professional education as a process of educational services providing, it seems actual to analyze the main factors affecting its state and terms of functioning.

The most important factors determining the vectors of the present international market of educational services in the system of the higher professional education development, in our opinion, are: educational environment; subjects of the market; equipment and materials used in the provision of services and contributing to the provision of services; and material resources in the form of apartments, buildings and other real estate.

The educational environment is the space in which the subjects of the market such as suppliers and consumers of educational services act. In other words, it is the space of social relations where in the course of educational services the procession of knowledge and information of the service providers and their transformation into a certain set of information that is being passed on to the consumers takes place, further it again transforms into knowledge, when, if we consider the process in terms of the human capital building, professional competence of the consumer as a specialist is formed.

The educational environment is a complex phenomenon, structural analysis of which is the starting point for the formation of the understanding about the competitive position of the supplier in the educational market. The principal characteristics of the educational environment in the system of the higher professional education are:

- the focus on the development of competencies, according to Federal state educational standards;
- the increase of the share of the students' individual work;
- the changing role of the university teachers (consultant, moderator, facilitator, tutor);
- the introduction of the teaching technologies, appropriate implementation of the competency approach [1].

Structurally the educational environment can be characterized as a complex multi-level education system, reflecting changes in the modern educational process in the system of the higher professional education, presented at the international, federal, regional level and the level of the higher education institution itself.

The most important functions of the educational environment of the modern university in the system of the higher professional education are, to our minds, the forming and developing ones, allowing the harmonious development of student's and enabling optimum conditions for the self-realization creation.

All those who are involved in the provision of services or in any way affect the perception of the consumer services including staff of the service provider, the consumer himself and other consumers in an environment in which the supply of services is carried out, make up the human factor.

Material base is the environment in which the provision of the educational services takes place and in which the service provider and consumer come in contact, and all the material, tangible components that facilitate the provision of services. In the case of educational services, it also includes educational materials and products.

All the factors mentioned above, acting within the institutions in the system of the higher professional education, affect the quality characteristics of the international education market.

Striving of the subjects of the world education market to extract income and strengthen in the market stimulate the introduction of the new programs, the invention of the new forms and models of learning and the emergence of the new institutions capable of competing in the international arena. In other words, today there is a need for the new flexible mechanisms of the system of the higher professional education functioning, those focused on the activities of the market relations with the regard to the main processes of integration of the world economy. This means that in the current situation, only the orientation of the university on the adaptation and forecasting of the changes of the labor market conditions, identifying of the potential needs and the opportunities for their satisfaction by providing the educational services of the high-quality ensures the competitiveness of educational institutions in the domestic and global markets [2].

One of the key indicators to measure the scale of the international education market and the role of individual states in a given market is an indicator of international academic mobility [3]. The term «international academic mobility» is understood as the movement of anyone pertaining to education, for a specified period (usually from a semester to a year) to another educational institution (in the home country or abroad) for the learning, teaching or research, after which a student, teacher or researcher returns to his home institution [4].

They distinguish external, initiative and organized academic mobility.

External (international) academic mobility is a trip for learning, teaching, research or other educational or research purposes to the foreign educational or scientific institutions.

Initiative mobility is implemented by the travel of students and/or employees on their own initiative to implement the individual educational projects, academic and research programs.

Organized academic mobility involves organizing visits of students and/or employees of the university in order to realize individual or group academic and research programs also together with a partner universities and organizations.

Subjects of academic mobility are the university students, graduate students, faculty staff, non-teaching staff, as well as students, graduate students, teachers, researchers and leading experts of the outside educational institutions and organizations.

Further, we shall have a closer look at the indicator «international academic mobility of students», which is measured as the ratio of students of a country receiving education abroad, to the total number of students who are citizens of this country.

Support and increase of the number of foreign nationals in the framework of the student's academic mobility are the priorities of the international activities of the universities in the system of the higher professional education. For example, according to the Institute of Economics' Development Programme for 2013-2017 [5], operating under the program aimed to improve the competitiveness of Belgorod State National Research University [6], these two indicators are leading in activities related to the development and implementation of joint educational programs (JEP) and projects with foreign partners, to increase of the contingent of the foreign students in the university and the expansion of the scientific and educational cooperation with foreign partner universities.

Within the framework of agreements made between the partner universities the following forms of international student mobility are being implemented in NRU "BelSU":

- integrated education on student exchange programs in the partner institution, suggesting studying the development of the set of basic educational programs abroad, and focusing on recognition of disciplines studied by students at the partner university without getting academic degrees of the partner-university. Education at a partner university does not increase the total duration of training.

- education on joint educational programs implemented by the partner universities. Joint educational program involves the development and implementation of the two partner universities educational program, assigning the graduates who have successfully mastered the program,

degrees (qualifications) of one or two universities with the issuance of the relevant documents on higher education (diplomas, certificates) in this direction.

- language courses and internships; summer language schools, etc.

Thus, the analysis of factors and indicators determining the functioning of the international market of educational services in the system of the higher professional education has revealed that the major factors of the international education market are educational environment and the subjects of the market, i.e. suppliers and consumers of the educational services at the national level. As a part of the educational environment subjects of national markets of educational services in the system of the higher professional education are increasingly participating and being involved in the international activities to integrate national systems in the international scientific and educational space.

References

1. Zhrebjatkina G.V. Obrazovatel'noe prostranstvo vuza: sovremennoe osmyslenie ponjatija // Pedagogicheskie i psihologicheskie nauki: proshloe, nastojashhee, budushhee. 2012. [Electronic resource]. – Access mode: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/3975-2012-10-04-10-44-11>.
2. Stepanenko S.N., Kamyshanchenko E.N. Conditions of the Effective Integration of the Russian Higher Economic Education in the Globalizing Market of Educational Services // Aktualnye problemy razvitiya nacionalnoj i regionalnoj ekonomiki: sbornik nauchnyx trudov V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii dlya studentov, magistrantov, aspirantov i molodyx uchenyx (g. Belgorod. 24 aprelya 2014 g.). – Belgorod: ID «Belgorod» NIU «BelGU», 2014. – S. 9-12.
3. Stepanenko S.N., Kamyshanchenko E.N. The World Market of Higher Education Services: Current Indicators and Trends // Sovremennye problemy socialno-ekonomicheskix sistem v usloviyax globalizacii: sbornik nauchnyx trudov VII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (g. Belgorod 6 marta 2014). – ID «Belgorod» NIU «BelGU», 2014. – S. 223-227.
4. Polozhenie o mezhdunarodnoj akademicheskoy mobil'nosti studentov, aspirantov, преподаvatelej i sotrudnikov FGAOU VPO «Belgorodskij gosudarstvennyj nacional'nyj issledovatel'skij universitet». [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bsu.edu.ru/upload/iblock/5f7/pol-akadem-mob.pdf>.
5. Programma razvitiya Instituta jekonomiki na 2013-2017 gody v ramkah Programmy (Dorozhnoj karty) povyshenija konkurentosposobnosti Belgorodskogo gosudarstvennogo nacional'nogo issledovatel'skogo universiteta, 2013 – 4 s.
6. Programma povyshenija konkurentosposobnosti NIU «BelGU» na 2013-2017 gg. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.bsu.edu.ru/upload/iblock/e56/prog_2013-02-28.pdf

Секция 2
Современная методология устойчивого
социально-экономического развития территории

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ДОГОВОРНЫХ
ОТНОШЕНИЙ В КАЧЕСТВЕ СРЕДСТВА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПРИ ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТОВ И ИНЫХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ В РАМКАХ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ РФ**

А.В. Артеменко
г. Белгород, Россия

Анализируя сложившуюся на данный момент ситуацию на кредитном рынке в Российской Федерации можно выделить ряд негативных моментов, которые позволяют сделать вывод о том, что банковская система не выполняет одну из своих наиболее важных функций, а именно: создание благоприятного инвестиционного климата в стране, который даст, с одной стороны, возможность образовываться новым предприятиям реального сектора экономики, а с другой стороны, развиваться и наращивать промышленные объемы уже функционирующим, что в конечном итоге должно стимулировать социально-экономическое развитие всей страны [5, с.7].

Положение дел сейчас таково, что подавляющее большинство кредитных учреждений предпочитает сотрудничать и выдавать заемные средства лишь платежеспособным, ликвидным и финансово устойчивым предприятиям, то есть уходить таким образом от рисков и возможных потерь. При этом достижение запланированных показателей рентабельности достигается практически в 99 случаев из 100 за счет завышенных процентных ставок в секторе кредитования физических лиц. Таким образом, на сегодняшний день можно сделать вывод о том, что коммерческие банки в своих способах и методах ведения бизнеса так и остались в кризисных 90-х годах прошлого столетия, а именно: они стремятся получить сиюминутную выгоду при минимальных затратах в текущий момент вне долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества на перспективу (фактически это так называемые «легкие деньги»).

Если провести сравнение по показателю объема кредитования юридических лиц с физическими, то можно отметить, что потребности в заемных средствах юридических лиц в разы выше. То есть для банков в конечном итоге это означает лишь одно: огромные возможности увеличить свою рентабельность и все остальные финансовые показатели. Но, к сожалению, этого не происходит, и ситуация складывается так, как это было описано ранее. В целом, все логично: такое положение дел складывается потому, что банки стремятся снизить риски и издержки, а это возможно лишь при кредитовании заведомо надежных заемщиков либо под залоговые обязательства. Однако не все юридические лица могут предоставить необходимую залоговую базу либо такие финансовые показатели своей деятельности, которые бы удовлетворили банкиров по части кредитоспособности и финансовой устойчивости, но практически все они нуждаются в заемных средствах [6, с.185].

На данный момент времени в России не менее половины организаций, которым было отказано в открытии кредитной линии со стороны банков, в состоянии без особых проблем вынести кредитную нагрузку и полностью рассчитаться по займам. Они признаются недостаточно надежными и получают отказы, причем не важно функционирует ли организация уже много лет либо она только создается. Такая ситуация складывается в основном из-за того, что банки для определения экономического состояния организации, а затем и принятия решения о выдаче отказе в кредитовании, используют методики ана-

лиза финансово-хозяйственной деятельности и не учитывают потенциал договорных отношений во временном разрезе прошлое/настоящее/будущее [3, с.421].

На сегодняшний день процесс анализа финансово-хозяйственной деятельности потенциального заемщика выглядит следующим образом: по данным отчетности проводится расчет необходимых показателей и коэффициентов по состоянию предшествующих трех-пяти лет и по текущему промежуточному состоянию [2, с.224]. И уже на основании этих данных выносится решение о том, кредитоспособна организация или нет. За редким исключением, может быть проведена экстраполяция данных, однако если на предыдущем этапе показатели покажутся неудовлетворительными, то и этой процедуры совершено не будет. В этом и заключается основная ошибка использования стандартных методик анализа: анализируются лишь результаты деятельности, то есть прошлое и настоящее, и совершенно не учитывается потенциальный результат, то есть будущее. Помимо этого по результатам прошлой и текущей деятельности делается вывод о том, сможет ли организация в дальнейшем нормально перенести возросшую кредитную нагрузку и рассчитаться по займам. Даже по законам элементарной логики в данных действиях кроется противоречие, и результат не может быть достоверным.

К сожалению, такой способ на сегодня является наиболее подходящим хоть и немного ошибочным за неимением более точного и правильного. Сложившуюся ситуацию, однако, необходимо исправлять, так как потребности в заемных средствах у организаций на территории России велики и продолжают расти, оставаясь в большей мере неудовлетворенными по причине завышенных требований со стороны банков и неправильного анализа их финансово-хозяйственной деятельности, по результатам которого выносятся, можно сказать, «судьбоносные» решения.

Предполагается, что механизмом, который сможет разрешить данную проблему, может стать использование потенциала гражданско-правовых договорных отношений, на основании которых ведут свою деятельность организации. Ведь по факту именно договорные отношения являются основой всей деятельности, а это означает, что они несут в себе весьма объемную информационную составляющую о деятельности той или иной организации, возможно, даже большую чем анализ показателей текущей и прошлой деятельности.

Суть использования данного механизма состоит в том, что помимо стандартного набора данных юридические лица могли бы предоставлять для анализа еще и весь пакет своих договоров, которые действительны как на данный момент времени, так и будут действительны, что особенно важно, в будущем. Это, естественно осложнит процесс анализа для банков и увеличит его сроки, но позволит получить дополнительные неоспоримые факты для принятия более точного и достоверного решения об отказе либо выдаче заемных средств.

Детальное изучение договорных обязательств, которые уже заключены и будут действовать в будущем, желательно на как можно больший срок, дают необходимый объем сведений о том, сколько гарантированно будет произведено и реализовано продукции, выполнено работ или оказано услуг. При этом из них же можно с легкостью спрогнозировать объем затрат необходимых для производства и реализации. Таким образом, можно получить точные объемы не только прошлой и текущей деятельности, но и будущей, что весьма важно при принятии решения об отказе либо выдаче заемных средств. Наложив на эти данные результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности можно с весьма высокой точностью рассчитать показатели, которые будут достигнуты в будущем, и которые будут не просто предположениями, а обоснованными и подтвержденными доказательствами, подтверждающими будущее организации.

Это несомненно повысит доступность заемных средств и позволит многим организациям преодолеть завышенные барьеры банков в плане требований по кредитоспособности и платежеспособности. Правильное использование потенциала гражданско-правовых договорных отношений даст толчок к социально-экономическому развитию

всей территории в масштабах страны, то есть позволит увеличить не только темпы роста экономики, но уровень жизни всего населения, что является первостепенной задачей любого государства.

Достижение этого возможно благодаря эффекту мультипликатора. Тысячи организаций смогут получить столь необходимые им заемные средства для своего дальнейшего развития, роста, модернизации и еще очень многих целей, что приведет к качественному скачку в развитии как реального, так и финансового сектора [1, с.534]. При этом, с одной стороны, стоимость займов понизится, так как возрастут их объемы, а следовательно будет наблюдаться действие эффекта от масштаба и результаты увеличения конкуренции в секторе кредитования юридических лиц среди банков, а с другой стороны, возрастут объемы производства, в процесс производства будут привлекаться дополнительные рабочие силы, станут доступны новые технологии, что снизит себестоимость и увеличит качество производимой продукции, а следовательно и ее конкурентоспособность как внутри страны, так и на мировом рынке. Помимо этого увеличение доступности заемных средств, а также их удешевление позволят задействовать те сектора экономики страны, которые не являются высокодоходными, как например, нефтегазовая отрасль, и в данный момент которые освоены в незначительных объемах, что положительно отразится социально-экономическом развитии территории России.

Таким образом внесение небольших изменений в механизм кредитования банками юридических лиц, а именно правильное использование потенциала гражданско-правовых договорных отношений в качестве подтверждения платежеспособности и финансовой устойчивости, даст толчок к социально-экономическому развитию территории всей страны, то есть приведет к ощутимому экономическому росту, что в конечном итоге скажется на уровне жизни населения и общем благосостоянии.

Литература

1. Видяпин, В.И. Экономическая теория [Текст]: учебник / В.И. Видяпин, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлёв. – М.: ИНФРА. – 2011.- 714 с.
2. Грачева, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по эконом. спец. / А.В. Грачева. – М.: Дело и сервис (ДиС), 2013. – 400 с.
3. Грязнова, А.Г. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для вузов / А.Г. Грязнова, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова ; под общей редакцией А.Г. Грязновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 447 с.
4. Добрынина, А.И. Экономическая теория [Текст]: учебное пособие / А.И. Добрынина. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза: Информационно-издательский центр ПГУ, 2012. – 162 с.
5. Ершов, М.Е. Актуальные проблемы российской экономики в период кризиса [Текст] / М.Е. Гуревич // Российский экономический журнал. – 2014.- № 7. С. 3-10.
6. Лаврушина, О.И. « Деньги и кредит в социалистическом обществе» : Учебник/ под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 263 с.

К ВОПРОСУ О ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ООО «НПП «РОСМИКО»

***Е.В. Богач, С.П. Маширова, С.Н. Цыгулева
г. Белгород, Россия***

На современном этапе развития рыночной экономики оценка непрерывности деятельности организации, а именно определение вероятности банкротства это то, с чем сталкиваются практически все действующие организации. Практически все внешние пользователи отчетности – поставщики, инвесторы, кредиторы и др. – заинтересованы в оценке финансового состояния организации с целью выяснения реального уровня платежеспособности организации.

На практике известно довольно большое количество методик расчета вероятности банкротства, и зачастую расчеты по разным моделям могут привести аналитика к совершенно разным, а иногда даже противоположным результатам. Рассмотрим пару методов определения вероятности банкротства и сравним результаты.

Наиболее широкую известность получила модель Альтмана. Цель «Z-анализа» Альтмана – отнести изучаемый объект к одной из двух групп: либо к предприятиям-банкротам, либо к успешно действующим предприятиям [1].

Константа сравнения 1,23, если значение $Z < 1,23$, то это признак высокой вероятности банкротства, если $Z > 1,23$, то это свидетельствует о малой вероятности банкротства [1].

Теперь проведём анализ банкротства на примере конкретного предприятия ООО «НПП «РОСМИКО» и представим результаты в табл. 1.

Таблица 1

Анализ банкротства ООО «НПП «РОСМИКО» по модели Э. Альтмана

№ п/п	Показатели	Период		
		2011 год	2012 год	2013 год
1.	Собственный оборотный капитал (СОК)	183488	-2921	160121
2.	Сумма активов (А)	1237824	7959284	12106534
3.	$X1=СОК/А$	0,15	0,00	0,01
4.	Нераспределённая прибыль (НрП)	376015	2973165	3344126
5.	$X2=НрП/А$	0,30	0,37	0,28
6.	Прибыль до уплаты процентов (Пдо%)	-31755	998219	1691083
7.	$X3=Пдо\%/А$	-0,03	0,13	0,14
8.	Собственный капитал (СК)	557636	3730087	4101048
9.	Заёмный капитал (ЗК)	680188	4229197	8005486
10.	$X4=СК/ЗК$	0,82	0,88	0,51
11.	Выручка (В)	607944	4882209	6146994
12.	$X5=В/А$	0,49	0,61	0,51
13.	Z (анализ Альтмана)	1,12	1,69	1,40

В 2011 году Z принимает значение 1,12, что свидетельствует о том, что существует большая вероятность банкротства предприятия. Тем не менее в 2012 константа сравнения равна 1,69, следовательно организацию ООО «НПП «РОСМИКО» можно отнести к успешно действующим предприятиям. В 2013 же году Z уменьшилось до 1,40, однако значение $> 1,23$, что свидетельствует о малой вероятности банкротства.

Также, одной из наиболее известных рейтинговых моделей является модель Р.С. Сайфуллина, и Г.Г.Кадыкова. Российские ученые разработали среднесрочную рейтинговую модель прогнозирования риска банкротства, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба. Данный вариант более приемлем для нас, так как данная модель адаптирована под специфику российских предприятий [2].

При соответствии данных показателей их минимальным нормативным уровням, значение $R=1$. Если значение $R<1$, то финансовое состояние организации – неудовлетворительное, если $R>1$ – достаточно удовлетворительное [3].

В таблице 2 определим вероятность банкротства по данной методике, чтобы подтвердить полученные ранее результаты (табл. 2).

Исходя из рассчитанных коэффициентов, можем сделать вывод, что в 2012 году финансовое состояние ООО «НПП «РОСМИКО» стабильно и угрозы банкротства нет, но тем не менее, по рассчитанным нами данным, в 2011 и 2013 годах финансовое состояние организации можно назвать неудовлетворительным, так как константа сравнения R равна 0,68 и 0,84 соответственно, что ниже нормативного значения на 0,32 и 0,16.

Анализ банкротства ООО «НПП «РОСМИКО» по методике Сайфуллина-Кадыкова

№ п/п	Показатели	Период		
		2011 год	2012 год	2013 год
1.	Собственный оборотный капитал (СОК)	183488	-2921	160121
2.	Оборотные активы (ОБА)	863676	4226276	8165607
3.	$K1 = \text{СОК} / \text{ОБА}$	0,21	0,00	0,02
4.	Краткосрочная кредиторская задолженность	242310	512891	3385996
5.	$K2 = \text{ОБА} / \text{ККЗ}$	3,56	8,24	2,41
6.	Выручка (В)	607944	4882209	6146994
7.	Сумма активов (А)	1237824	7959284	12106534
8.	$K3 = \text{В} / \text{А}$	0,49	0,61	0,51
9.	Прибыль от продаж (ПП)	-31755	998219	1691083
10.	$K4 = \text{ПП} / \text{В}$	-0,05	0,20	0,28
11.	Чистая прибыль (ЧП)	-64241	762870	1632832
12.	Собственный капитал (СК)	557636	3730087	4101048
13.	$K5 = \text{ЧП} / \text{СК}$	-0,12	0,20	0,40
14.	R	0,68	1,17	0,84

Оценив обе методики анализа банкротства, можем сделать вывод, что каждый метод очень специфичен и нацелен на определенную сферу применения и для оценки степени банкротства следует проводить анализ двумя, а лучше тремя методиками, во избежание ошибочных выводов. Несмотря на то, что по второй методике в 2012 году имелась вероятность банкротства, исходя из рассчитанных коэффициентов мы все равно можем сделать вывод, что ООО «НПП «РОСМИКО» в ближайшее время продолжит свою деятельность.

Литература

1. Тришкина Н.А. Учет и анализ банкротств [Текст]: Учебно-методические материалы / Тришкина Н. А. – М.: МИЭМП, 2004.
2. Шерemet А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] / Под ред. Шерemet А. Д., Негашев Е. В. – М.: ИНФРА-М, 2004. - 237 с.
3. Никифорова Н.А. Анализ в антикризисном управлении [Текст] / Никифорова Н. А. // Финансовый менеджмент. – 2004. – №6.

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.З. Бугай, А.В.Горбунова
г.Запорожье, Украина

В современных условиях хозяйствования поддержание ликвидности предприятий на необходимом уровне является актуальной задачей менеджмента. Это обуславливает особое внимание к разработке научно обоснованных методических подходов обоснования нормативного уровня показателей ликвидности.

Практика свидетельствует, что все участники рынка (кредиторы, инвесторы, поставщики, потребители, собственники, государственные органы и пр.) постоянно отслеживают состояние и результаты деятельности партнеров по бизнесу. Это объясняется стремлением заинтересованных лиц выявлять существующие тенденции в функционировании предприятий с целью предотвращения различных рисков и оперативного реагирования на потенциальные проблемы. Ключевыми для осуществления целевой диагностики

финансовых возможностей субъекта хозяйствования являются методики, разработанные и утвержденные соответствующими государственными органами – в Украине [1; 2; 3; 4; 5] и в Российской Федерации [6].

Анализ свидетельствует, что в нормативных документах нет согласованности относительно нормативного (оптимального) уровня коэффициентов краткосрочной ликвидности предприятий (табл. 1).

Таблица 1

**Нормативные значения коэффициентов ликвидности
для национального хозяйства Украины**

Показатели*	Источник				
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
К _{абс. л.}	>0	–	0,2 – 0,5	0,2 – 0,35	0,2 – 0,35
К _{б. л.}	0,6 – 0,8	–	–	0,6 – 0,8	–
К _{т.л.}	>1	2,0 – 2,5	>1	>1	>1

*К_{абс. л.} – коэффициент абсолютной ликвидности

К_{б. л.} – коэффициент быстрой ликвидности

К_{т.л.} – коэффициент текущей ликвидности

Исходя из указанных нормативов коэффициентов ликвидности, и алгоритмов их расчета, определим удельный вес денежных активов, дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов в структуре оборотных активов предприятий.

При минимальных предельных значениях нормативных показателей ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности – 0,2, коэффициент быстрой ликвидности – 0,6, коэффициент текущей ликвидности – 1,1) структура оборотных активов будет такова: денежные активы – 18,2%, дебиторская задолженность – 36,4%, товарно-материальные запасы – 45,4%. При максимальных предельных значениях нормативных показателей ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности – 0,35, коэффициент быстрой ликвидности – 0,8, коэффициент текущей ликвидности – 2,5) структура оборотных активов составляет соответственно 14,0, 18,0, и 68,0%.

Сравним нормативную структуру оборотных активов, которую рассчитали, с фактической предприятий различных видов промышленной деятельности (табл. 2).

Таким образом, нормативные значения коэффициентов ликвидности предприятий, предписанные нормативными документами, являются некорректными и не отвечают практике хозяйствования.

Исследования свидетельствуют, что и среди ученых-экономистов нет единой точки зрения относительно методического подхода к расчету нормативного значения индикаторов ликвидности предприятий.

Таблица 2

**Нормативная и фактическая структура оборотных активов предприятий
Запорожской области по видам промышленной деятельности, на начало 2013 г.**

(%)

Оборотные активы	Нормативная структура	Фактическая по видам промышленной деятельности*				
		производство пищевых продуктов	машиностроение	металлургическое производство металлургия	поставки электроэнергии и газа	водоснабжение
Денежные активы	14,0 – 18,2	21,7	11,0	6,0	25,6	3,2
Дебиторская задолженность	18,0 – 36,4	48,3	38,1	56,7	46,8	84,3
Товарно-материальные запасы	45,4 – 68,0	30,0	50,9	37,3	27,6	12,5
Всего	×	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Рассчитано по материалам: [7].

Анализируя платежеспособность предприятия при помощи коэффициентов ликвидности, следует помнить о таком предостережении. Разные виды бизнеса функционируют в различных условиях. Одни предприятия могут успешно существовать с такими показателями ликвидности, которые стали бы катастрофой для других. Отдельные предприятия вынуждены содержать большие склады, обслуживать длинные производственные циклы, тогда как другим достаточно минимума товарно-материальных запасов, и они больше получают кредитов, чем сами продают в кредит. Отдельный коэффициент, если его анализировать обособленно от других, позволит получить лишь часть по-настоящему значимой информации. Чтобы лучше выяснить состояние дел на предприятии, необходимо проанализировать определенную совокупность коэффициентов.

Применение коэффициентного анализа в современных экономических условиях хозяйствования, как свидетельствуют исследования, в ряде случаев имеет существенные недостатки. Это относится прежде всего, к применению единых нормативов ликвидности оборотных активов для предприятий всех отраслей национального хозяйства. Много ученых и практиков согласны с предельными величинами показателей ликвидности, разработанных и утвержденных государственными органами. Их уровень они объясняют требованиями горизонтального правила финансирования. Речь идет о нормативах, призванных обеспечить эффективное соотношение между отдельными позициями актива и пассива баланса для сохранения функционально здоровых финансов предприятия.

Финансовое равновесие обусловлено необходимостью согласования сроков, на которые мобилизуются финансовые ресурсы, со сроками, на которые они вкладываются в активы. Так, «золотое правило финансирования» требует соблюдения условий, при котором коэффициент быстрой ликвидности ≥ 1 . Отсюда:

$$\begin{aligned} &\text{Денежные активы} + \text{Дебиторская задолженность} \geq \\ &\geq \text{Текущие обязательства.} \end{aligned} \quad (1)$$

В соответствии с «золотым правилом баланса» должно выполняться такое условие, когда коэффициент текущей ≥ 2 . В соответствии с чем:

$$\text{Оборотные активы} \geq 2 \times \text{Текущие обязательства} \quad (2)$$

Следует отметить, что отличия отраслевой структуры оборотных активов определяются особенностями технологического процесса, определяющие продолжительность операционного цикла, оборачиваемость товарно-материальных запасов, дебиторской задолженности, а, следовательно, и уровень ликвидности предприятия. Например, на промышленных предприятиях Запорожской области на начало 2013 года показатели ликвидности колебались в таком диапазоне (табл.3).

Следовательно, единых нормативов значений индикаторов ликвидности быть не может, о чем свидетельствует опыт высокоразвитых стран.

Таблица 3

**Показатели ликвидности по видам промышленной
деятельности предприятий Запорожской области,
на начало 2013 г.***

Показатель	Производство пищевых продуктов	Машиностроение	Металлургическое производство	Поставки электроэнергии и газа	Водоснабжение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,38	0,33	0,05	0,50	0,03
Коэффициент быстрой ликвидности	1,21	1,48	0,54	1,40	0,81
Коэффициент текущей ликвидности	1,79	3,08	0,87	1,97	0,99

*Рассчитано по материалам: [7].

В западной литературе, как правило, не приводятся рекомендованные аналитические значения коэффициентов абсолютной ликвидности. Причина состоит в том, что их сумма в решающей мере определяется числителем дроби. Сумма текущих пассивов – относительно стабильная величина, т.е. она менее изменчива в сравнении с величиной денежных активов. Так, колебание остатков денежных активов на предприятии ПАТ «Днепроспецсталь» за последние пять лет составляло от 1,2 до 34,4 млн. грн, или 1:29, а текущих обязательств – від 326,5 до 549,8 млн. грн, или 1:1,7.

Наибольшее аналитическое значение, по нашему мнению, при оценке платежеспособности предприятия имеет коэффициент текущей ликвидности. Предусматривается, что чем выше значение этого показателя, тем лучше позиции кредиторов. В то же время высокое его значение может значить, что менеджмент работает недостаточно оперативно, что проявляется в наличии денежных средств, которые не используются, излишке товарно-материальных запасов, нерациональной кредитной политике. Недостатком данного коэффициента является игнорирование наличия разных типов оборотных активов: одни из которых являются более ликвидными, чем другие. Так, на предприятии ПАТ «ЗАЗ» за последние годы при значении коэффициента текущей ликвидности в 3,32 – 3,55 удельный вес товарно-материальных запасов находился в диапазоне 19,7-56,9%.

Исследования свидетельствуют, что указанные показатели имеют ряд недостатков, а именно: статичность; возможность завышения значений показателей из-за включения в состав текущих активов неликвидных активов; наличие потенциальных обязательств, которые не учитываются при расчете коэффициентов ликвидности; игнорирование перспективных выплат, способных повлиять на отток денежных средств в будущем и др.

Что касается коэффициентов ликвидности в целом, то здесь более важно выяснить общую тенденцию за определенный период, чем какие-то абсолютные показатели, имеющие ценную текущую информацию. Так, коэффициент текущей ликвидности со значением 1,2 может свидетельствовать как о процветании, так и опасности – в зависимости от предыдущих результатов.

Для повышения эффективности управления формированием платежеспособности предприятия на основе использования коэффициентов ликвидности, по нашему мнению, целесообразно рассчитывать приемлемое значение коэффициента текущей ликвидности, используя методический подход, предложенный в [8].

Методический подход базируется на правиле менеджмента в соответствии с которым, за счет собственного капитала должны быть профинансированы наименее ликвидные оборотные активы. Исходя из этого, расчет коэффициента текущей ликвидности может быть таким:

1. Определение наименее ликвидных оборотных активов (материальные запасы и незавершенное производство).
2. Определение поступлений от покупателей, имеющиеся на срок погашения обязательств перед кредиторами (произведение средней величины дебиторской задолженности и периода оборота кредиторской задолженности разделить на период оборота дебиторской задолженности).
3. Определение суммы средств, необходимых для обеспечения непрерывных платежей поставщикам (средняя сумма кредиторской задолженности минус поступления от покупателей к сроку погашения обязательств).
4. Расчет достаточной величины чистого оборотного капитала (сумма наименее ликвидных активов плюс средства для обеспечения непрерывных платежей поставщикам).
5. Расчет достаточной величины краткосрочных обязательств) сумма оборотных активов фактическая минус достаточная величина чистого оборотного капитала).
6. Расчет достаточной величины коэффициента текущей ликвидности (сумма оборотных активов фактических разделить на краткосрочные обязательства допустимые).

Допустимые значения коэффициента текущей ликвидности необходимо сравнивать с его фактическими значениями, на основе чего можно сделать вывод о достаточности или недостаточности уровня общей ликвидности предприятия.

Пример расчета приемлемого значения коэффициента текущей ликвидности представлено в табл. 4.

Исходя из представленного алгоритма формирования достаточного уровня коэффициента текущей ликвидности в табл. 3, формулу его расчета можно записать так:

Таблица 4

Расчет достаточной величины коэффициента текущей ликвидности ПАТ «Запорожтрансформатор» (на конец года)

(млн. грн)

Наименование позиций	Отчетные даты		
	1.04.12	1.07.12	1.10.12
Всего оборотные активы (факт.)	143,6	128,8	112,6
Минимально необходимый чистый оборотный капитал	48,0	46,1	48,9
Чистый оборотный капитал (факт.)	9,2	-0,1	-24,0
Всего текущих обязательств (факт.)	135,4	129,3	137,0
Величина наименее ликвидной части оборотных активов (Чистый оборотный капитал, ЧОК)	48,0	46,1	48,9
Фактическая величина оборотных активов за минусом минимально необходимой суммы ЧОК (Допустимая величина текущих пассивов)	95,6	82,7	63,7
Достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности (Фактическая величина оборотных активов / Допустимая величина текущих пассивов)	1,50	1,56	1,77
Фактический уровень коэффициента текущей ликвидности	1,06	1,00	0,82

$$K_{\text{дост}} = \frac{OA_{\text{факт}}}{PZ_{\text{доп}}} = \frac{OA_{\text{факт}}}{OA_{\text{факт}} - ЧОК_{\text{мин}}} = \frac{OA_{\text{факт}}}{OA_{\text{факт}} - (B3 - HB)} = \frac{1}{1 - PB}, \quad (3)$$

где $K_{\text{дост}}$ – достаточный уровень коэффициента текущей ликвидности;

$OA_{\text{факт}}$ – фактическая величина оборотных активов;

$PZ_{\text{доп}}$ – допустимая величина текущих обязательств;

$ЧОК_{\text{мин}}$ – минимально необходимый чистый оборотный капитал;

$B3$ – производственные запасы;

HB – незавершенное производство;

PB – удельный вес производственных запасов и незавершенного производства в стоимости оборотных активов.

Таким образом, в практике хозяйствования на предприятиях наблюдаются существенные отраслевые особенности кругооборота оборотного капитала. Поэтому единых нормативов ликвидности в принципе быть не может. Для повышения эффективности управления формированием платежеспособности предприятия на основе использования коэффициентов ликвидности целесообразно рассчитывать приемлемое значение коэффициента текущей ликвидности, используя методический подход, базирующийся на правиле менеджмента, в соответствии с которым за счет собственного капитала должны быть профинансированы наименее ликвидные оборотные активы.

Литература

1. «Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», затверджене Наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України №49/121 від 26 січня 2001р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua>.

2. «Методичні рекомендації щодо встановлення загрози виникнення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів ДПС для

розстрочення (відстрочення)податкових зобов'язань», затверджені наказом державної податкової адміністрації України №72 від 11 лютого 2010 р. (надалі Методичні рекомендації №72) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

3. «Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, та їх дочірних підприємств, затверджений Наказом Міністерства економіки України №173 від 21 червня 2005р. (надалі – Порядок №173) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

4. «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», затверджені Наказом Міністерства економіки України №14 від 19 січня 2006р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

5. «Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки», затверджений Наказом Міністерства фінансів України №170 від 14 лютого 2006р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

6. Показатели оценки финансового состояния госпредприятий, рекомендуемые Минэкономки РФ, утвержденный Приказом Минэкономки РФ от 1 октября 1997г. №118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/1/16-1-0-35

7. Діяльність суб'єктів господарювання за 2012 рік: Статистичний збірник. Запорізьке обласне управління статистики. – м. Запоріжжя. – 2013. – 168 с.

8. Кольцова И. В. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И. В. Кольцова., Д. А. Рябых. – М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2007. – 416 с.

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Д.В. Гавришов
г. Белгород, Россия

На современном этапе развития российской банковской системы розничный банкинг выступает одним из направлений поступательного развития коммерческих банков так как имеет огромный потенциал роста. Переориентация банковского бизнеса в сторону массового обслуживания стремительно превращается из темы дискуссий в реальные проекты по созданию современной инфраструктуры для развития розницы, призванной повысить доходность финансовой организации, равно как и её привлекательность для клиентов и акционеров [2]. Розничное обслуживание перешло в разряд главных тенденций, поскольку современная технологическая инфраструктура создаёт надёжный фундамент для построения эффективной модели розничного банка. Хотя, следует отметить, что активное расширение массового обслуживания сегодня является наиболее сложным с точки зрения автоматизации.

Рынок розничных банковских услуг основывается на взаимодействии самих кредитных организаций и их главных покупателей – индивидуальных потребителей, домохозяйств и организаций. Переориентация на потребности клиентов потребует совершенствования банковского маркетинга и создания клиентоориентированных стратегий и структур. Но такой сервис обслуживания будет залогом и важнейшими факторами конкурентного преимущества и дальнейшего доминирования кредитных организаций на финансовом рынке.

Содержание розничного бизнеса раскрывается через комплексную деятельность банка по предоставлению клиентам определенного пакета услуг, которая включает в себя: сформированную банком сеть по обслуживанию частных клиентов; высококвалифицированный банковский персонал, занятый в розничном бизнесе; комплексную стратегию управления этим видом бизнеса; разработанную систему адаптации бизнеса к экономическим изменениям; сформированный, но постоянно подвергающийся совершенствованию

пакет банковских продуктов и услуг; специфическую маркетинговую, инвестиционную, кредитную политику. Особенность розничного бизнеса заключается в том, что банку необходимо учитывать индивидуальные потребности клиентов, которые могут быть весьма разнообразны (рисунок).

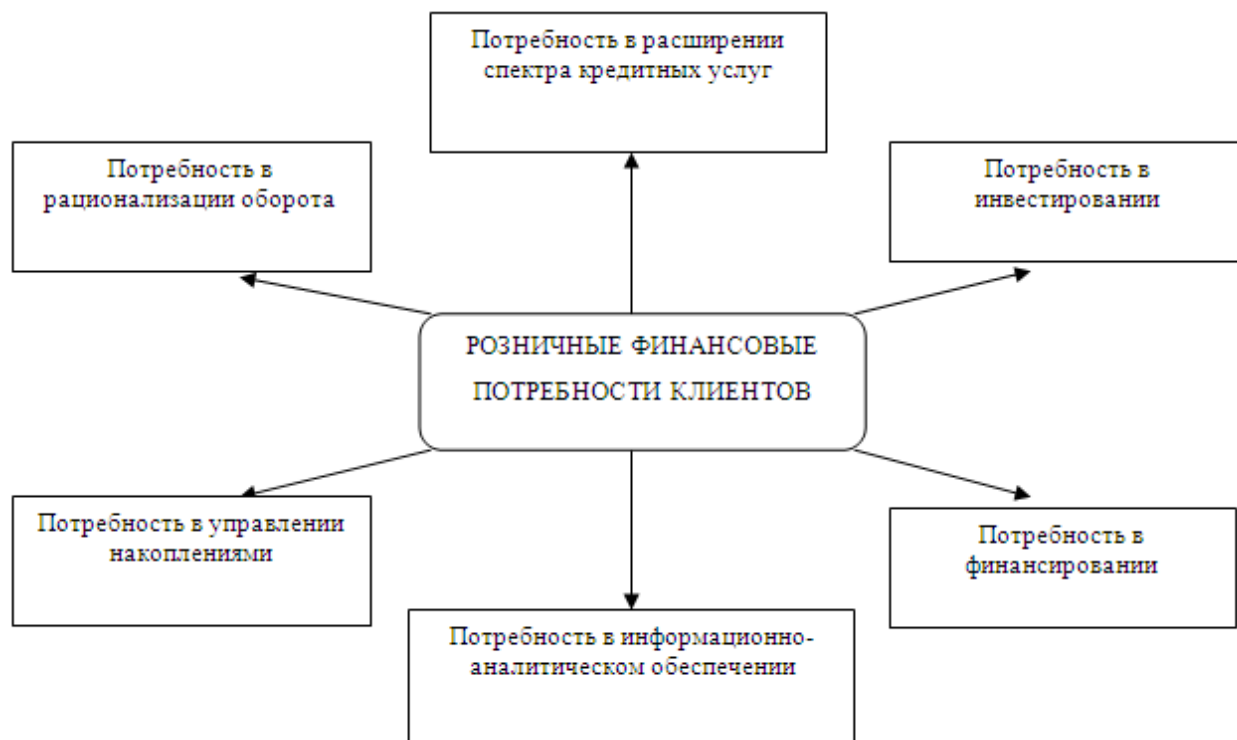


Рис. Классификация финансовых потребностей клиентов на рынке розничных банковских услуг

Основные цели розничного банковского бизнеса – привлечение ресурсов в условиях их нехватки, когда корпоративный бизнес вкладывает полученные средства в собственное развитие и основным двигателем экономики становятся розничные клиенты; повышение банковской эффективности, поскольку стоимость банковских кредитов для физических лиц существенно выше, чем для корпоративного клиента; привлечение на обслуживание потенциально перспективного клиентского сегмента – физических лиц.

В настоящее время большинство юридических лиц уже охвачено банковскими услугами. Сейчас именно розничный рынок банковских услуг населению, по оценкам специалистов, обладает огромным потенциалом. Розничный рынок может дать значительные средства, которые послужат источником для расширения ресурсной базы банков [1].

Корпоративные банки имеют возможность извлекать больший эффект из масштабирования бизнеса. Розничный бизнес развивается «вширь», преимущественно за счет увеличения клиентской базы, при этом экономия за счет масштаба бизнеса на затратах, связанных с обслуживанием клиентов ограничена: новые клиенты качественно, примерно, соответствуют уже привлеченным клиентам и банкам не приходится рассчитывать на скачок средней доходности. Корпоративные же банки, напротив, при расширении бизнеса имеют возможность привлекать качественно новых клиентов: более крупные компании, работа с которыми может принести больший доход при сохранении издержек по сравнению с обслуживанием небольших компаний-клиентов [3]. В современных условиях основными направлениями стратегического планирования в сфере развития розничного банковского бизнеса являются:

- расширение и модернизация продуктовой линейки;
- развитие альтернативных каналов сбыта банковских продуктов и услуг;
- применение технологии пакетирования и инструментов перекрестных банковских продаж;

- технологическая модернизация основных массовых банковских продуктов, направленная на их стандартизацию, унификацию и упрощение;
- усиление дифференциации потребительского спроса способствует необходимости обеспечения подхода, ориентированного на потребности более узких клиентских групп;
- формирование сегментированного портфеля массовых банковских клиентов;
- выделение групп населения, требующих индивидуального подхода и обслуживания;
- анализ и оценка специфических потребностей различных клиентских групп и путей для расширения предложения банковских продуктов и услуг.

На современном этапе коммерческим банкам необходимо определиться с разработкой конкурентной стратегии дальнейшего развития и усилить внимание к планированию своей деятельности. Анализ возможных путей развития розничного обслуживания и выбор правильной стратегии позволят банкам в ближайшей перспективе получить ожидаемый результат – увеличить эффективность своей деятельности. Таким образом, развитие рынка розничных банковских услуг имеет большое социально-экономическое значение для динамики развития экономики страны, поскольку будет способствовать развитию финансовой грамотности, повышению уровня жизни населения и стимулировать развитие сопряжённых отраслей экономики.

Литература

1. Галимова, Т.А. Электронный банкинг в системе трансформации отношений «Клиент-банк» / Т.А. Галимова // Экономика, социология и право. – 2013. – № 12. – С.13-16.
2. Гончарук, А.С. Тенденции создания новой структуры рынка розничных банковских услуг / А.С. Гончарук // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), – Ростов-на-Дону.: – 2010. – № 1(30). – С.170.
3. Козырь, Н.С. Интернет-банкинг в РФ: состояние и перспективы развития. / Н.С. Козырь, Н.С. Толстов // Экономика: теория и практика. – 2013. – № 4 (32). – С.37-44.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ

А.Г. Гольдфарб
г. Харьков, Украина

Изучение интеллектуального капитала, создание наилучших условий для его реализации, разработка системы оценки и управления интеллектуальным капиталом является совершенно необходимым в условиях инновационной экономики, в которой именно интеллектуальный капитал является источником технологического прогресса и генератором прибыли.

Проблеме интеллектуального капитала посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых-экономистов [1 – 6]. Основными вопросами, обсуждаемыми в данных работах, являются: понятие интеллектуального капитала, его составляющие, вопросы оценки и управления интеллектуальным капиталом и прочие. Так как интеллектуальный капитал – это понятие, можно сказать, абстрактное, подверженное как объективной, так и субъективной оценке, то и мнения авторов в каких-то вопросах схожи, а в каких-то различны. Так, например, нет единого подхода к определению интеллектуального капитала и его структурных элементов, нет четкой методики оценки интеллектуального капитала, нет однозначной методики управления интеллектуальным капиталом.

Основой интеллектуального капитала являются знания и информация. С этим согласны все авторы работ, посвященных проблеме интеллектуального капитала. Вопрос в

том, какие именно знания и какая именно информация может рассматриваться как интеллектуальный капитал предприятия. Если не дать правильный ответ на этот вопрос, то дальнейшие попытки оценить и управлять интеллектуальным капиталом в лучшем случае не принесут предприятию никакой пользы, а в худшем случае – приведут к убыткам. Совершенно очевидно, что информацию, как и знания, можно оценить с точки зрения полезности по отношению к определенному объекту.

Таким образом, можно сказать, что интеллектуальный капитал предприятия – это те знания и умения сотрудников предприятия, а также та информация, которые могут принести пользу данному предприятию.

Далее для четкого понимания сущности интеллектуального капитала необходимо выделить его основные особенности, то есть то, что отличает его от остального капитала предприятия. К таким основным особенностям можно отнести:

- интеллектуальный капитал не имеет вещественной, физической формы, он неосязаем;
- невозможно четко определить, кто является владельцем интеллектуального капитала и несет за него ответственность;
- именно интеллектуальный капитал является генератором прибыли, а не средства производства;
- между размером интеллектуального капитала и основными фондами и материальными запасами существует обратная зависимость, то есть, чем эффективнее компания использует свой интеллектуальный капитал, тем меньшую долю в ее капитале занимают основные фонды и материальные запасы;
- интеллектуальный капитал – это смесь объективного и субъективного, он неотделим от его главного носителя и создателя – человека;
- интеллектуальный капитал пронизывает всю компанию, присутствует во всех бизнес-процессах;
- в отличие от основного и оборотного капитала интеллектуальный капитал (кроме нематериальных активов) не находит отражение в бухгалтерской отчетности, хотя именно он в современной экономике является основным богатством фирмы.

Так как интеллектуальный капитал – это основа деятельности любого предприятия, то, естественно, возникает вопрос о том, где конкретно находится интеллектуальный капитал, как его обнаружить на предприятии и заставить приносить прибыль.

Большинство авторов сходятся во мнении, что интеллектуальный капитал необходимо искать в трех "местах" предприятия: в головах сотрудников, в структурах компании и в отношениях с потребителями. Таким образом, принято подразделять интеллектуальный капитал на такие составляющие: человеческий капитал, структурный капитал и потребительский (клиентский) капитал.

Человеческий капитал – это не просто способности сотрудников компании. Это "способности индивидуумов, необходимые для того, чтобы предлагать клиентам решения"[1]. Таким образом, человеческий капитал может существовать только в контексте конкретной цели, стратегии. Иначе это просто хаотические знания без конкретной точки приложения.

Человеческий капитал не может использоваться эффективно без структурного капитала. Их связь очевидна. Наличие "блестящих" умов не гарантирует успешности предприятия. Для того чтобы эти умы стали приносить прибыль, их необходимо направить и организовать. А для этого необходимы определенные структуры: лаборатории, информационные системы, каналы дистрибуции, эффективный менеджмент и т.д. Структурный капитал организует человеческий капитал таким образом, чтобы его можно было неоднократно использовать для создания ценностей. Результатом взаимодействия структурного и человеческого капитала может быть создание определенных процедур, процессов, наборов компьютерных программ, справочных пособий и прочих структурированных ноу-хау, которые могут неоднократно использоваться в бизнес-процессах компании.

Потребительский капитал служит оценкой отношений организации с потребителями ее продукции. Понятие потребительского капитала часто заменяют понятием "капитал отношений", добавляя к потребительскому капиталу отношения с поставщиками. Именно в отношениях с потребителями интеллектуальный капитал превращается в деньги. Потребительский капитал гораздо проще, чем человеческий и структурный капитал, он поддается учету. Например, не составляет особого труда подсчитать прибыль, которую приносит торговая марка компании. Это та надбавка, которую покупатели согласны платить за "имя" продукта. Однако в потребительском капитале остается много параметров, которые являются неосознаваемыми и неизмеримыми в деньгах. Это сложившиеся отношения с потребителями. На эти отношения оказывают влияние даже самые незначительные вещи: улыбка и внешний вид продавца, чашечка чая с печеньем при заключении договора, возможностью получения дополнительной информации и т.п.

Совершенно очевидно, что человеческий, структурный и клиентский капитал связаны друг с другом. Человеческий и структурный капитал положительно взаимодействуют, когда у всех работников компании есть общая цель, когда руководство направляет и мотивирует работников на достижение целей организации. Однако человеческий и структурный капитал могут взаимно уничтожать друг друга, когда продукция компании не представляет ценности для потребителя, а руководство контролирует поведение сотрудников, а не стратегию.

Потребительский и структурный капитал растут, когда компания и потребители ее продукции активно общаются друг с другом, находят наиболее эффективные пути решения новых задач. Общение компании с потребителями не должно ограничиваться оформлением документов. Такое общение способно совершенно разрушить интеллектуальный капитал.

Рассмотрев сущность и структуру интеллектуального капитала, необходимо перейти к вопросу его оценки.

В современной экономике у все большего числа компаний меняется структура основных средств: в их составе становится больше нематериальных активов и меньше материальных. Многие компании считают нецелесообразным вкладывать огромные суммы в основные средства, предпочитая брать их в аренду. Такая политика позволяет высвободить денежные ресурсы, а также повысить гибкость предприятия. В то же время все большие средства предприятия вкладывают в интеллектуальный капитал. Если нематериальные активы в принципе можно оценить, то прочие составляющие интеллектуального капитала на сегодняшний день остаются неоцененными. То есть деньги в интеллектуальный капитал вложены, а отражения данные вложения не имеют. Таким образом, возникает ситуация, когда предприятие формально имеет низкий удельный вес собственного капитала в структуре совокупного капитала фирмы. Такое положение вещей может сделать предприятие непривлекательным заемщиком, снизить курс его акций, снизить стоимость продажи бизнеса и вообще отрицательно отразиться на имидже фирмы. Таким образом, на сегодняшний день предприятия нуждаются в методике, позволяющей оценить и отобразить размер интеллектуального капитала.

Сразу необходимо отметить, что предложить какую-то универсальную методику оценки и управления интеллектуальным капиталом, стопроцентно подходящую для всех предприятий, на наш взгляд, невозможно. Это связано с тем, что интеллектуальный капитал полностью «впитывает» в себя особенности своего предприятия. Если, например, основные и оборотные средства четко поддаются управлению и оценке, то интеллектуальный капитал, основной составляющей которого является человеческий капитал, то есть работники предприятия, очень сложно «привести к общему знаменателю». Как каждый человек индивидуален, обладает своими особенностями, так и интеллектуальный капитал каждого предприятия тоже индивидуален и требует особого подхода к его оценке и управлению. Но, несмотря на это, на сегодняшний день существует ряд методик, позволяющих оценить интеллектуальный капитал. К. И. Свэйби определяет двадцать пять ме-

тодов измерения интеллектуального капитала. Все эти методы он группирует в четыре группы [5,6].

Первая группа – это методы прямого измерения интеллектуального капитала (Direct In-tellectual Capital methods) (DIC). В эту группу входят методы, позволяющие дать денежную оценку отдельных составляющих интеллектуального капитала компании. Осуществив такую оценку, выводится интегральный показатель интеллектуального капитала. Способы расчета интегрального показателя могут быть различными в зависимости от компании. К данной группе методов относятся три подхода к оценке интеллектуального капитала:

- подход оценки интеллектуального капитала на основе бухгалтерского баланса. То есть оцениваются нематериальные активы предприятия, нашедшие отражение в балансе предприятия. Однако следует понимать, что далеко не все составляющие интеллектуального капитала являются нематериальными активами, отраженными в отчетности предприятия. Таким образом, львиная доля компонентов интеллектуального капитала может остаться неоцененной;

- затратный подход. Учитывается сумма затрат предприятия, необходимых на создание, сохранение или замещение нематериального актива. Однако сумма затрат на нематериальный актив может совершенно не соответствовать реальной стоимости актива с учетом той пользы, которую он приносит предприятию.

Вторая группа – это методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods) (MCM). Сущность данных методов заключается в нахождении разницы между рыночной капитализацией компании и стоимостью ее собственного капитала. Эта разница и является стоимостью интеллектуального капитала компании. Данная группа методов включает в себя два подхода:

- подход, основанный на соотношении рыночной и балансовой стоимости компании (market-to-book ratio) (MBR). Стоимость интеллектуального капитала определяется как разница между рыночной и балансовой стоимостью акционерного капитала компании. Данный подход прост в расчете, но его точность является весьма сомнительной. Дело в том, что разница между рыночной и балансовой стоимостью компании далеко не всегда связана с использованием интеллектуального капитала;

- подход, использующий мультипликатор Тобина. Согласно этому подходу рыночная стоимость активов компании сравнивается со стоимостью их замещения. Если такое соотношение больше 1, то можно сделать вывод, что предприятие зарабатывает больше, чем требуемая акционерами доходность от инвестиций. Предполагается, что такое соотношение достигается за счет эффективного использования интеллектуального капитала. Однако на практике рассчитать стоимость замещения активов компании довольно проблематично, поэтому и использование данного показателя является неудобным.

Третья группа – это методы отдачи на активы (Return on Assets methods) (ROA). Основной смысл данной группы методов сводится к расчету отношения прибыли компании до налогообложения к среднегодовой стоимости основных и оборотных фондов и сравнение данного показателя со средним по отрасли. Превышение данного показателя над среднеотраслевым уровнем дает возможность оценить интеллектуальный капитал компании.

Также к данной группе можно отнести подход, позволяющий оценить эффективность менеджмента компании (как одного из основных компонентов интеллектуального капитала). Сущность методики заключается в том, что сумма актива и пассива баланса определяются исходя из текущей стоимости ожидаемых денежных потоков. То есть данная модель ориентирована на будущее. В ней не имеет значения, были ли созданы денежные потоки с использованием материальных или интеллектуальных ресурсов. Значение имеет окончательная сумма ожидаемой выгоды, без учета того, какие ресурсы были использованы для ее получения – материальные или интеллектуальные. Другими словами,

данная методика оценивает не эффективность использования тех или иных ресурсов, а эффективность принимаемых решений, то есть эффективность менеджмента.

Четвертая группа – это методы подсчета очков (Scorecard Methods) (SC). Применение данных методов не предполагает денежной оценки составляющих интеллектуального капитала. Компоненты интеллектуального капитала приобретают качественную оценку, которая может выражаться в виде индексов, оцениваться по определенным шкалам и так далее. Основными методами в данной группе являются:

- система сбалансированных показателей [7]. Стратегические карты, построенные на основе системы сбалансированных показателей, дают полное представление о положении компании, отражая не только финансовые возможности компании, но и ее отношения с потребителями, организацию внутренних бизнес-процессов, перспективы развития и обучения, то есть составляющие интеллектуального капитала;

- интегральные методы оценки интеллектуального капитала (второе поколение методов оценки интеллектуального капитала) [6]. К таким методам можно отнести IC Index и IC Rating. Эти методики предполагают расчет интегрального показателя интеллектуального капитала компании, который включает в себя основные компоненты интеллектуального капитала с учетом их весов. При этом веса каждой составляющей интеллектуального капитала могут меняться, что влечет за собой изменение интегрального показателя. Таким образом, интегральный показатель интеллектуального капитала компании может меняться в динамике, что дает возможность менеджерам принимать соответствующие управленческие решения;

- метод целостной оценки стоимости интеллектуального капитала (HVA) принадлежит к третьему поколению методов оценки интеллектуального капитала. Этот метод относится к моделям оценки стоимости бизнеса. Основой метода является оценка стоимости финансовых и нематериальных активов и определение их вклада в полную стоимость компании. Проще говоря, в зависимости от целей акционеров формируются цели организации и стоимости, которые создаются в зависимости от этих целей. Затем определяются пути создания этих стоимостей, после чего определяются ключевые показатели (индикаторы) эффективности для различных стоимостей (целей). Затем все стоимости объединяются в общую стоимость, которая состоит из финансовой и нефинансовой частей. Вычисление нефинансовой стоимости является довольно сложным процессом, в котором используются комбинаторные правила, некоторые положения теории оценки и теории ценности. На заключительном этапе происходит объединение финансовой и нематериальной стоимости в общую модель и определяется вклад нематериальных активов в формирование денежных потоков.

Следует отметить, что по своей сущности близкими являются методы первой и четвертой групп (методы DIC и SC) и методы второй и третьей групп (методы MCM и ROA). В двух первых группах оцениваются отдельные компоненты интеллектуального капитала, а в двух вторых группах – оценивается эффект от использования интеллектуального капитала.

Также, помимо четырех групп методов оценки интеллектуального капитала, предложенных К. И. Свэйби, можно предложить еще модели оценки стоимости человеческих ресурсов (HRA) [2]. Эти модели позволяют определить степень вклада человеческих ресурсов в работу предприятия. Сущность этих моделей сводится к тому, что затраты на оплату труда относят не к расходам предприятия, а включают в активы организации.

Таким образом, нами была рассмотрена и уточнена сущность интеллектуального капитала, его значение для развития инноваций. Были рассмотрены составляющие интеллектуального капитала. Были проанализированы условия, при которых взаимодействие составляющих интеллектуального капитала может привести к росту или к упадку компании. Также были рассмотрены существующие методики оценки интеллектуального капитала и бизнеса в целом и предложены рекомендации по оценке бизнеса компаний различного типа с целью максимального отражения в их стоимости интеллектуального капитала.

Были предложены рекомендации по эффективному управлению интеллектуальным капиталом на предприятии.

Литература

1. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Пер. с англ. – М.: Покаление, 2007. – 368 с.
2. Интеллектуальный капитал. Практика управления. Йоран Руус, Стивен Пайк, Лиза Фернстрем / Пер. с англ. – М.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.
3. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / Под ред. Гапоненко А.Л., Орловой Т.М. – М.: Соц. отношения, 2003. – 177 с.
4. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. Изд.2. – Издательство: Либроком – 2010. – 192 с.
5. Sveiby Karl Erik, Lloyd Tom. Managing KnowHow [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/ManKnowHow.htm>
6. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала // Экономика, предпринимательство и право – №3 – 2011. – С. 36 – 48
7. Ольве Нильс Горан. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию: пер.с англ. / Н.Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 304 с.
8. Рош Дж. Стоимость компании. От желаемого к действительному: пер. с англ. / Дж. Рош. – М.: Гревцов Паблишер, 2008 – 352 с.
9. Хитчнер Джеймс Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса: пер. с англ. / Джеймс Р. Хитчнер. – М.: Маросейка, 2008. – 304 с.
10. Уолш Кяран. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом: пер. с англ. / Кяран Уолш. – К: Companion Group, 2006. – 400 с.

АНАЛИЗ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.П. Забураева
Науч. рук. Е.А. Уварова
г. Белгород, Россия

В Федеральном законе РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» говорится, что настоящий закон направлен на реализацию установленного Конституцией Российской Федерации права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской или иной, не запрещенной законом экономической деятельности. Этим положением устанавливается экономическая и социальная роль малого предпринимательства.

Основу стратегии малого бизнеса составляет постоянный поиск появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним.

В современных условиях для экономики в целом деятельность малых компаний оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого бизнеса специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке. Россия находится на начальном этапе развития рыночных отношений, поэтому создание и развитие сектора малого предпринимательства должно стать основой социальной реструктуризации общества, которая обеспечивает подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Несмотря на многие трудности и неудачи, малое предпринимательство развивается, набирает темпы роста, решая при этом экономические, социальные, а также научно-технические проблемы.

Предоставляется очевидным, что без достаточной помощи как со стороны федеральных, так и региональных властей предпринимательство не сможет быстро

и эффективно развиваться. В связи с этим, основной целью деятельности Белгородского областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства является микрофинансирование проектов предпринимателей Белгородчины, а также реализация программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

В настоящее время в деятельность малых предприятий вовлечены практически все социальные группы населения Белгородской области. Развитие малого предпринимательства позволяет решать многие социальные задачи, такие как создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы и социальной напряженности, повышение качества жизни белгородцев и формирование среднего класса. Следует отметить, что малый бизнес в Белгородской области – один из самых динамично развивающихся и перспективных секторов экономики, который наиболее гибко реагирует на ее изменения. В связи с этим в области создаются предпосылки для интеграции малого бизнеса в инновационную среду.

Выявлено, что по основным показателям развития малого бизнеса (число малых предприятий на 1000 жителей, удельный вес численности работников малых предприятий в общей численности занятых в экономике региона, оборот малых предприятий) Белгородская область достаточно уверенно удерживает ведущие позиции в Центральном федеральном округе России.

Вместе с тем количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (ИП) в Белгородской области за период трех лет имеет неоднозначную тенденцию: в 2012 г. по сравнению с 2011 г. количество ИП уменьшилось на 2,1 % (968 предприятий), а в 2013 г., напротив, увеличилось на 8,5 % или 3894 предприятий. Хотя, общая ситуация в области не так однозначна. В некоторых районах количество зарегистрированных ИП постепенно увеличивается, в то время как в некоторых других наблюдается тенденция снижения этого показателя. Как известно, наибольшую долю зарегистрированных ИП по области занимает областной центра это около 30 %.

Кроме того, показатель количества малых предприятий, прекративших свою деятельность, имеет также неоднозначную тенденцию. В 2012 г. закрылись 6344 малых предприятий, что на 11 % больше предыдущего года, а в 2013 г. прекратили свою деятельность 5816 предприятий, на 528 меньше, чем в 2012 г.

По статистическим данным, на начало текущего года в области зарегистрировано более 49 тыс. предприятий, относящихся к малому бизнесу. В соответствии со статистической обработкой и опросам, которые проводит Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, основными причинами препятствующими развитию малых форм предпринимательства, выступают увеличение размеров страховых тарифов, недостаточная сумма стартового капитала и оборотных средств, недостаточность информирования предпринимателей о состоянии нормативно-правовой базы, высокие цены за электроэнергию и газ, а также сложности в проведении процедуры лицензирования и сертификации. Определено, что одной из самых тяжёлых проблем, не только для области, но и для всех регионов страны является увеличение размеров страховых тарифов с 14% до 34 %.

Необходимо отметить, что актуальной проблемой является выравнивания экономического потенциала развития предприятий малого бизнеса в городах и районах области, так как около 60 % действующих субъектов малого бизнеса сосредоточено в трех крупных городах области (Белгород, Губкин, Старый Оскол), при этом существует невысокая деловая активность сельского населения.

Проведенный анализ позволяет констатировать тот факт, что оборотный капитал, и прежде всего финансовые ресурсы малых предприятий Белгородской области чаще всего ограничены. Малый бизнес очень зависит от заемных средств, а для банков небольшие объемы кредитования затратны и сопряжены с риском. Следуя из этого малый бизнес, остро нуждается в отработанной системе по кредитованию. Как известно, для получения кредита в большинстве банков к субъекту малого бизнеса предъявляется требование наличия бизнес-плана или перспективного проекта. Составлением таковых занимаются

специалисты консалтинговых фирм, услуги которых стоят недешево, а гарантий в получении кредита даже при предоставлении перспективного проекта банк дать не может. Однако, большинство малых предприятий не имеет средств на такие виды услуг.

Правительство Белгородской области, взаимодействуя с фондом поддержки малого и среднего предпринимательства, содействует развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. А это способствует активизации деятельности малых инновационных предприятий, получающих за счет средств фонда финансирование научных разработок по программам для субъектов малого бизнеса и научных учреждений, а так же финансовую поддержку на реализацию инновационных проектов в форме субсидирования процентных ставок по банковским кредитам. Справедливо отметить, что в полной мере экономический потенциал малого предпринимательства области не используется. С учетом ускоренного развития экономики темпы роста производственных и инновационных направлений предпринимательской деятельности не отвечают ее требованиям. Торговля и услуги остается преимущественными направлениями деятельности субъектов малого бизнеса в общем обороте предприятий малого предпринимательства.

Анализируя развитие малого бизнеса в Белгородской области необходимо отметить отсутствие инфраструктурной поддержки малого предпринимательства. Только в областном центре предприниматель имеет возможность получить комплекс консультационных услуг. За счет средств областного бюджета в основном осуществляется финансовая поддержка малого бизнеса области. К сожалению, сохраняется невысокая эффективность деятельности малых предприятий, размер средней заработной платы в малом бизнесе остается ниже среднего областного уровня, также существуют проблемы охраны и безопасности труда. В этой связи становится актуальным создание на основе программных мероприятий условий, обеспечивающих устойчивый рост количества субъектов малого предпринимательства.

Для реализации вышеперечисленных проблем необходимо решить следующие задачи. В первую очередь необходимо сформировать широкую правовую среду функционирования малого предпринимательства. Этот процесс необходимо начать с принятия законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность вообще, так как субъекты малого предпринимательства не являются особой организационно-правовой формой предпринимательской (экономической) деятельности граждан и юридических лиц. Одновременное объединение предпринимательских организаций в ассоциации (союзы), а также создание инфраструктуры малого предпринимательства. В системе поддержки малого предпринимательства существуют проблемы финансово-кредитной поддержки, применения налоговых льгот и решения других актуальных вопросов, оказывающих существенное влияние на развитие малого предпринимательства.

На сегодняшний день с крупными предприятиями слишком много проблем, задача стоит в их реструктуризации, чтобы создавать малые. Необходимы новые типы самих предприятий, также как и стимулирование, их деятельности за счет упрощения процедур, анализа экономической статистики, обучения кадров, создания бизнес центров, кредитных линий и т.д.

Регулирование налогообложения предприятий малого бизнеса остается также актуальным. Так применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства тоже не может решить проблему экономического стимулирования малого предпринимательства, так как сама система требует немалых изменений.

Определено, что законодательная база по налогообложению, учету и отчетности должна быть построена таким образом, чтобы не вынуждать предприятия в массовом порядке идти на нарушение закона. В данном случае применяемые репрессивные санкции будут на порядок более оправданы и эффективны.

Нам предоставляется очевидным, что кардинальное изменение ситуации к лучшему возможно при последовательном снижении уровня налогообложения, усиление контроль-

ных функций государства, а также обеспечение правоохранительными органами достаточных гарантий безопасности ведения малого бизнеса. В связи с увеличением числа добросовестных налогоплательщиков выведет из тени значительные финансовые потоки, что в итоге увеличит налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства.

Подведя итог можно сказать, что малое предпринимательство играет важную роль в развитии экономики Белгородской области, а также в решении политических и социальных проблем. Это активно развивающийся сектор экономики. Стоит отметить, что Белгородская область входит в десятку лучших регионов Российской Федерации по числу малых предприятий и количеству занятых на них.

Для успешной реализации проблем малого бизнеса на территории области разработан «Программа государственной поддержки малого предпринимательства в Белгородской области», в рамках которой осуществляются льготное кредитование, консультирование и обучение субъектов малого предпринимательства. Внедрение мероприятий программы в экономическую сферу привело к созданию благоприятного климата для развития малого предпринимательства в области.

Литература

1. Муравьев А.И., Игнатьев А.М. «Малый бизнес: экономика, организация, финансы» [Текст]: учебное пособие для вузов / изд. дом «Бизнес-Пресса», 2011 г.
2. Орлов А.В. «Перспективы развития малого предпринимательства в России» [Текст]/ Орлов А.В. /Вопросы экономики. – 2011 г.
3. Франовская Г.Н. Малый бизнес: Учебное пособие [Текст]: учебное пособие для вузов/ Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2012 г.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

П.Ю. Кривошеев
г. Белгород, Россия

Российский фондовый рынок достаточно молодой. Но, несмотря на это, уже сейчас он является одним из крупнейших в мире по основным показателям, таким как капитализация и объемы торгов. Судя по качественным изменениям, которые произошли на нем за последние годы, можно считать, что он окончательно сформировался и стал важным институтом российской экономики. К важнейшим качественным изменениям можно отнести следующие: рост роли фондового рынка в экономике и инвестиционных процессах, рост ликвидности и капитализации, рост общей конкурентоспособности и доли в мире, увеличение роли рынка в процессе трансформации индивидуальных сбережений в инвестиции, увеличения количества индивидуальных инвесторов и развитие инвестиционных институтов.

За последние 10 лет рынок показывал одни из самых высоких темпов роста в мире. Так, за последние 2 года российские акции подорожали примерно в 3 раза, а за 6 лет – в 13 раз. Однако уже в начале 2014 года рост основных на основных российских биржевых площадках, ММВБ и РТС, значительно замедлился. Рынок приблизился к своей агрегированной «внутренней стоимости». Дальнейшая его динамика будет зависеть от снижения структурных ограничений и снижения главных рисков.

Долгосрочная динамика российского фондового рынка будет зависеть от конкурентных позиций страны на мировом рынке. Как показывает анализ конкурентных преимуществ и слабостей российской экономики, в стране необходимы реформы во многих сферах, а также реализация крупнейших проектов, направленных на решение проблем, прежде всего инфраструктурных и технологических.

Самым серьезным макроэкономическим риском на фондовом рынке, несмотря на довольно благоприятную общеэкономическую ситуацию в стране, следует признать

структуру российской экономики, и главным образом – структуру экспорта. В структуре экспорта преобладают минеральные ресурсы – свыше 60%. Вместе с тем, чем более развита экономическая система, тем более она устойчива к колебаниям и воздействию негативных факторов.

Диспропорциональность российского экспорта отражается и на структуре фондового рынка, в частности в наполнении основных индексов, а также на структуре капитализации и ликвидности. Российский фондовый рынок, по сути, напоминает плохо диверсифицированный инвестиционный портфель. В структуре капитализации российского фондового рынка доля 10 лидеров превышает 70%, а структура ликвидности еще более концентрирована. Для сравнения, среднее значение данного показателя по развитым рынкам составляет около 35%, а по развивающимся – около 50%. Структура капитализации и ликвидности рынка в значительной степени отражается и на структуре основных фондовых индексов России, индексов РТС и ММВБ. Для примера рассмотрим структуру капитализации и ликвидности индекса ММВБ. Структура капитализации индекса представлена на рис. 1.

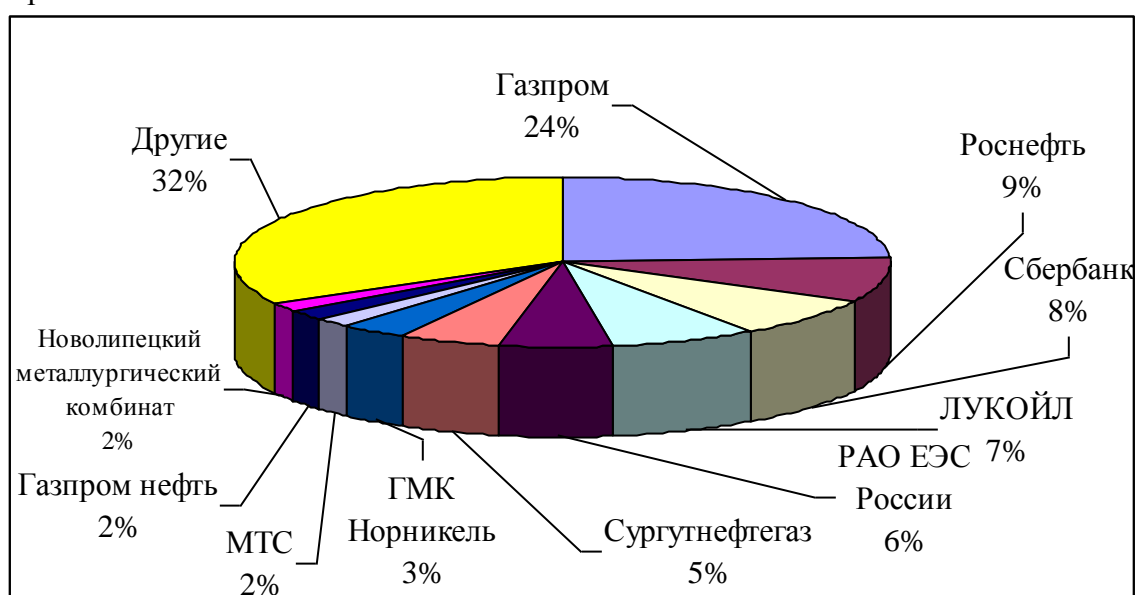


Рис. 1. Структура капитализации индекса ММВБ на 01.04.2014

Очевидно, что почти 70% капитализации индекса приходится на его 10 лидеров. То есть в структуре капитализации преобладают крупные российские компании, в то время как некоторые секторы экономики вообще не представлены в силу их низкой рыночной капитализации (к примеру, оборонная и химическая промышленность). Для сравнения в индексе Dow Jones в США представлены компании всех отраслей экономики, и их отдельные доли не превышает в среднем 6 % индекса [35].

Рассмотрим структуру ликвидности, то есть объема сделок с акциями, на примере индекса ММВБ. Структура ликвидности представлена на рис. 2.

При анализе данных, представленных на рис. 2, можно сделать вывод, что 97% сделок проводилось с акциями 10 эмитентов, компаний-лидеров российского фондового рынка. При чем среди них преобладали компании нефтегазового комплекса – Газпром, Лукойл, Сургутнефтегаз и Татнефть. Современная структура ликвидности и капитализации фондового рынка России является одним из наиболее значимых фундаментальных макроэкономических рисков. Преобладание в ней компаний нефтегазового комплекса предопределяет высокую зависимость от конъюнктуры на мировых сырьевых рынках. Кроме этого, такая структура фондового рынка является ограничением для многих российских компаний по доступу к финансовым ресурсам фондового рынка. По сути, на рынке сформировалась тенденция – куда цена «черного золота», туда и капитал.

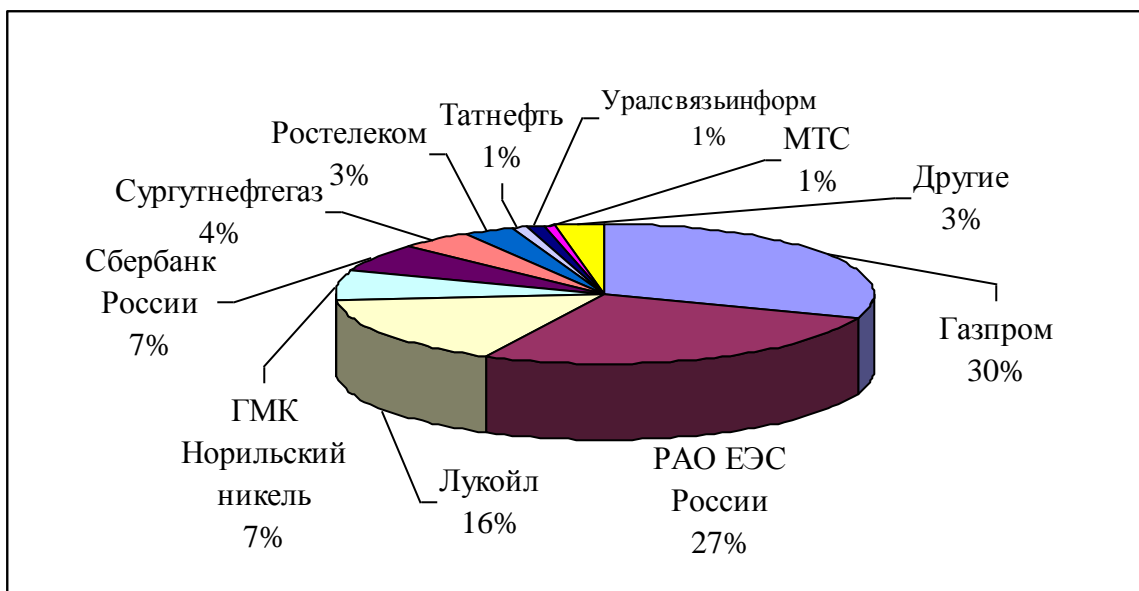


Рис. 2. Доли сделок с акциями отдельных эмитентов в общем объеме сделок на фондовой бирже ММВБ, 2013 год.

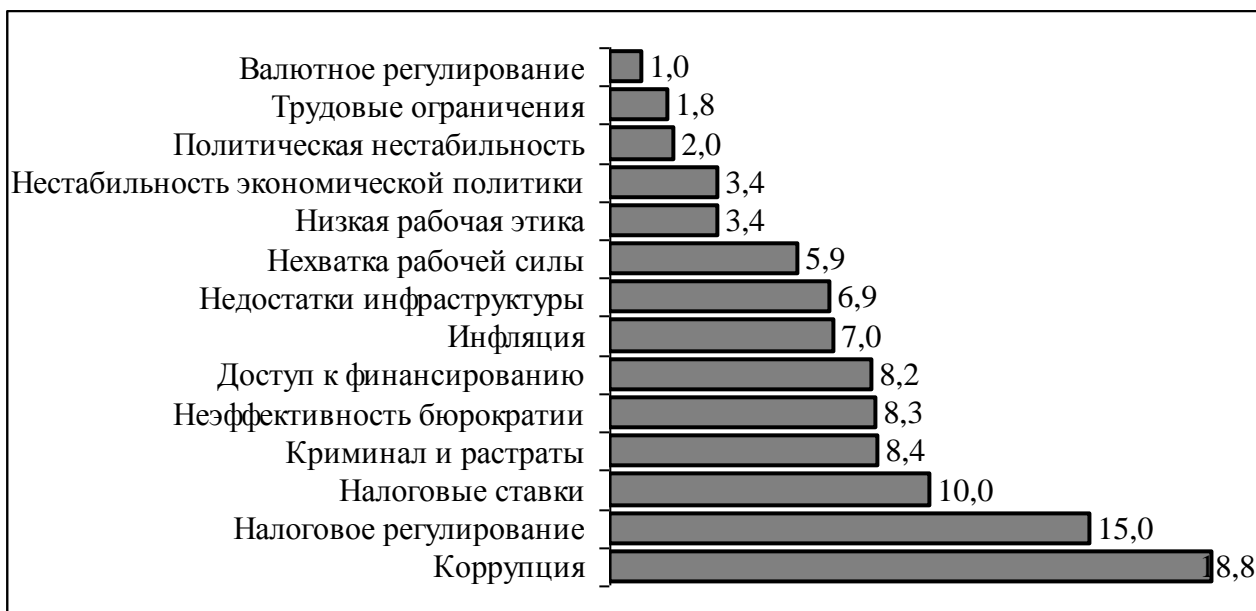


Рис. 3. Барьеры для бизнеса в России, 2013 год.

Становится очевидным, что в ближайшие несколько лет ситуация на российском фондовом рынке будет во многом зависеть от его лидеров, в основном нефтегазовых компаний. А они уже не покажут столь высоких темпов роста как за предыдущие годы. Поэтому дальнейшая динамика рынка будет зависеть от структурных преобразований в «основе» фондового рынка – реальном секторе экономики. Дальнейшая высокая динамика российского фондового рынка возможна лишь при развитии обрабатывающих производств, при высокой и эффективной инновационной и инвестиционной деятельности в стране. Ключевая роль принадлежит государству, которое должно создать благоприятный деловой климат для реализации различных по масштабу инвестиционных проектов. Важнейшим направлением следует признать снижение существующих барьеров для развития бизнеса в России. На рис. 3 представлены главные ограничения развитию бизнеса в России согласно докладу Всемирного Банка «О ведении бизнеса в мире за 2013 год».

Очевидно, что главным ограничением является деятельность органов государственной власти – противозаконные действия чиновников, такие как коррупция и растраты; неэффективность государственной политики, прежде всего, налоговой; а также неэф-

эффективность многих государственных структур, государственной бюрократии. После этого следует выделить общеэкономические условия, такие как инфляция и доступ к финансированию, состояние инфраструктуры и другие.

Уже сейчас привлекательными для портфельных инвесторов являются следующие отрасли экономики: электроэнергетика, строительство, транспорт, металлургия, телекоммуникации, банковский и потребительский сектор. При выборе Российских компаний для инвестирования, прежде всего, нужно проанализировать эффективность их корпоративного менеджмента и конкурентоспособность.

Имея устаревшие производственные фонды и высокие издержки, многие российские компании неконкурентоспособны на мировых рынках. Прежде всего, это касается автомобилестроения и сельского хозяйства.

Уровень таких рисков как вмешательство государства в экономику, политическая ситуация, а также изменения законодательства в последние годы в России значительно снизился. Государство четко определило свою роль в экономике: во-первых, оно активно участвует в сфере природных ресурсов, там, где напрямую представлены национальные интересы; во-вторых, являясь крупным инвестором, оно намерено реализовывать особо значимые проекты на основе партнерства с частным капиталом; в-третьих, в ближайшие годы планируется сокращение нерыночного сектора экономики.

Политическая система России отличается стабильностью. По мнению большинства экспертов, в ближайшее время в России не произойдет коренных изменений в выбранном курсе. Изменения законодательства, в первую очередь, коснутся иностранных инвесторов, прямых, но не портфельных. Это связано с намерением государства ограничить участие иностранного капитала в 7 «стратегических» отраслях – это добыча природных ресурсов, военная, ядерная, космическая, аэрокосмическая промышленность, естественные монополии, а также производство специального оборудования.

Влияние внешних факторов связано с состоянием мировой экономики. Динамика фондового рынка напрямую зависит от динамики фондовых рынков мира, от макроэкономических показателей развитых стран. Большое влияние в ближайшие годы на российский фондовый рынок будет оказывать также динамика мировых цен на энергоносители и динамика процентных ставок в мире.

Итак, на российском фондовом рынке преобладающее значение имеют экономические фундаментальные факторы. За последние годы общий уровень рисков значительно снизился, хотя все еще остается много проблем. Дальнейшая динамика фондового рынка будет зависеть от структурных преобразований в экономике. Российская экономика имеет огромный потенциал. Поэтому фондовый рынок России будет оставаться одним из самых привлекательных в мире.

Литература

1. Аистов, А.В. Эмпирический анализ моделей ценообразования активов на российском фондовом рынке [Текст] / А.В. Аистов, К.Е. Кузьмичёв // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 5. – С. 36-44.
2. Андреев, В.С. Фондовый рынок Российской Федерации: факторы роста и факторы торможения развития [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / В.С. Андреев. – СПб., 2005. – 184 с.
3. Березкина, Е.А. Исследование влияния мировых фондовых рынков на фондовый рынок России [Текст] / Е.А. Березкина // Молодежный научно-технический вестник. – 2012. – № 12. – С. 9.
4. Доклад «О мерах по совершенствованию регулирования и развития рынка ценных бумаг на 2008-2012 годы и на долгосрочную перспективу» [Электронный ресурс] / ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». – М., 1991. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/868875>
5. Зейналов А.А. Национальные модели финансовых рынков и тенденции их развития [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / А.А. Зейналов. – М., 2010. – 226 с.
6. Идеальная модель фондового рынка России на среднесрочную перспективу (до 2020 года) [Электронный ресурс] / Национальная ассоциация участников фондового рынка. – М., 1994. – Режим доступа: www.naufor.ru

О РЕЗЕРВАХ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ СВИНОВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

*С.А. Кучерявенко, Е.А.Ковалева
г.Белгород, Россия*

Статья выполнена в рамках государственного задания НИУ «БелГУ», код проекта 315 «Методология и инструментарий интенсификации интеграционного взаимодействия субъектов инновационной составляющей экономики»

Свиноводство является одной из важнейших отраслей производства в России, обеспечивая потребность населения в мясе и сале. Белгородская область успешно удерживает лидирующие позиции по производству мяса свинины в стране. В 2012 году из-за роста импорта и увеличения цен на зерно добавленная стоимость российской свинины упала до минимальных значений, что отрицательно сказалось на развитии как данной отрасли в целом, так и отдельных организаций. В связи с чем перед различными службами организаций стоят актуальные задачи поиска резервов рационального производства и эффективного использования производственного потенциала.

Себестоимость является важнейшим результативным показателем деятельности предприятий, определяющим эффективность их производства и конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках [1, с.44]. Чем ниже себестоимость, тем выше рентабельность, больше возможностей для расширения производства.

Выращивание свинины на современных свиноводческих комплексах организуется на нескольких производственных участках. Участок промышленной репродукции применяется для искусственного осеменения свиней, что обеспечивает поточность всего производства свинины. На участке ожидания операторы тщательно следят за кормлением каждого животного, а по рекомендации ветеринарного врача в корм могут быть добавлены медикаменты или необходимые витамины. Далее поросят переводят на участок опороса, где они находятся вместе со свиноматками до 28 дневного возраста. После отъема поросят поступают на участок дорастивания, где находятся 12 недель и привыкают к новым видам корма. Операторы и зоотехник осуществляют контроль за здоровьем молодняка и привесами. Молодняк весом от 57 кг поступает на откорм. Функция участка откорма состоит в максимальном приросте веса в минимальные сроки при наименьших затратах кормов и трудовых ресурсов.

В настоящее время организациям агро-промышленного комплекса предоставлена самостоятельность в выборе способов организации и ведения учёта затрат. Порядок организации бухгалтерского учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях определяют Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утвержденных приказом Министерством сельского хозяйства РФ от 6.06.2003 № 792.

По способу включения в себестоимость затраты подразделяются на прямые и накладные (косвенные). Прямые, непосредственно относятся на себестоимость продукции. Косвенные, относятся на себестоимость отдельных видов продукции (пропорционально установленной базе) [2, с. 28].

Исследование показало, что наибольший удельный вес прямых затрат в себестоимости свинины занимают материальные ресурсы (около 70%), используемые в производстве: корма (комбикорм, кормовые добавки); ветеринарные препараты; зоотехнические, ветеринарные инструменты; дезинфицирующие средства. Поэтому наиболее эффективное снижение себестоимости будет именно за счёт снижения материальных затрат, анализ которых заслуживает пристального внимания. Необходимо проанализировать структуру материальных затрат, динамику, выявить резервы их более рационального использования и снижения их уровня.

Во-первых, в качестве резервов возможной экономии в свиноводстве выделяют все неоправданные перерасходы и непроизводительные выплаты, к которым относятся:

- превышение норм материальных затрат;
- нерациональные замены сырья и материалов;
- потери от падежа;
- непроизводительные выплаты по заработной плате рабочих;
- нарушения штатной дисциплины и завышение должностных окладов служащих;
- неоправданные перерасходы и непроизводительные выплаты по затратам на подготовку производства и по коммерческим расходам.

Во-вторых, внедрение новых технологий и их совершенствование (трубопроводные системы кормления животных, вентиляционные трубы, устройства климат контроля и др.), комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, внедрение прогрессивных видов кормов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Очень важную роль в борьбе за снижение себестоимости мяса свинины играет строгое соблюдение режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности свинокомплексов, а также соблюдение жестких норм биологической безопасности во избежание возникновения эпидемии заболевания животных. Последовательное осуществление на предприятии режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от падежа и других непроизводительных расходов. Даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает ощутимый эффект.

Изучение причин падежа, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от падежа, наиболее рациональному использованию отходов производства – органических удобрений, которые целесообразно реализовывать в растениеводческие организации и получать таким образом дополнительные доходы.

Не стоит преуменьшать важности изучения и внедрения опыта других зарубежных и российских свиноводческих организаций.

Бухгалтерская служба на предприятиях свиноводства является основным, а в большинстве случаев даже единственным источником информации о произведенных затратах. Мы же считаем, что в крупных свиноводческих комплексах будет оправдана такая организация системы учета в рамках имеющихся подразделений, которая обеспечила бы отражение, накопление, контроль и анализ информации о затратах и результатах деятельности. Эта система представляет собой учет, контроль и анализ результатов по местам возникновения затрат и центрам ответственности в рамках системы управленческого учета организации.

В большинстве современных свиноводческих комплексах можно выделить следующие центры ответственности по анализу затрат в производстве мяса свинины: начальник участка, главный ветеринарный врач, главный зоотехник, руководитель [3, с. 154]. Это позволит повысить эффективность контроля затрат с целью выявления неиспользованных резервов и их мобилизации в производство, а также проводить более обоснованную оценку деятельности отдельных участков производства (подразделений), обеспечить проведение комплексного анализа их экономических показателей, качественно осуществлять управление ими путем принятия и реализации научно обоснованных управленческих решений.

Подводя итог вышесказанному хотелось бы отметить, что на пути снижения себестоимости продукции свиноводства важны не только усилия самих предприятий, но и поддержка со стороны государства. Так, 6 марта 2013 года в целях реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы была утверждена отраслевая программа «Развитие свиноводства в Российской Федерации на 2013 – 2015 годы». В Белгородской области действует долгосрочная целевая программа "Развитие

свиноводства в Белгородской области на 2011 – 2015 годы", нацеленная на сохранения темпов роста промышленного производства товарной свинины, стимулирование увеличения мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции с использованием инновационных технологий и повышения конкурентоспособности продукции отечественного свиноводства с учетом потенциальных возможностей увеличения производства свинины в области для насыщения как внутриобластного рынка, замещения импорта сырья, так и реализации продукции за пределы региона.

Литература

1. Зинченко А.П., Тенденции и факторы динамики себестоимости продукции животноводства, Журнал Вопросы статистики 12/2009. С.44.
2. Колесникова Е.Н., Современные подходы к организации учета затрат на производство, Журнал Всё для бухгалтера 01/2011. С. 28-29.
3. Е.А. Ковалева, С.Н. Цыгулева «Учет расходов предприятия по местам возникновения и центрам ответственности», Сборник научных трудов VII Международной научно – практической конференции «Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации», Белгород 2014. С.152-155.

ЗАВДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ДЛЯ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ

А.В. Лепехин
г.Запорожье, Украина

Тактичне планування в процесі забезпечення життєдіяльності підприємств покликане сформувати для промислового підприємства механізми реалізації вибраної стратегії на засадах, сформованих у процесі стратегічного планування перспективного курсу розвитку діяльності підприємства та визначених стратегічних показників, яких прагне воно досягти у прогнозованих умовах. При цьому тактичне планування, як правило, розраховане на нетривалий період. Тактичне планування має два різновиди: поточне та оперативне.

Поточне планування – це різновид управлінської діяльності, який спрямований на розроблення параметрів, заходів, бюджетів та адміністративних важелів із метою формування поточних планів стосовно забезпечення життєдіяльності конкретних сфер діяльності підприємства чи його діяльності загалом на річний період у напрямку досягнення кінцевої мети за вибраною стратегією діяльності. Поточне планування реалізується через певні етапи, які можна вважати загальновизнаними.

Розглянемо докладніше етапи поточного планування для промислового підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності. На першому етапі здійснюється інформаційне забезпечення поточного планування, яке полягає в підборі, класифікації та підготовці до використання інформації формування системи планових параметрів, вибору необхідних заходів, здійснення процесу бюджетування, формування альтернативних поточних планів, методичного забезпечення. Визначальною інформацією тут є дані з розробленого стратегічного плану забезпечення життєдіяльності, в тому числі соціальних параметрів розвитку підприємства внаслідок впровадження інновацій [3, с. 33].

На другому етапі здійснюють оцінку й аналіз сильних та слабких позицій підприємства, який проводиться аналогічно до порядку, прийнятого у стратегічному плануванні. Проте на відміну від стратегічного за поточного планування оцінюються сильні та слабкі позиції підприємства з точки зору формування можливостей для реалізації вибраної стратегії діяльності. Для соціально-орієнтованого планування важливими є насамперед соціальні показники, в тому числі такі, що відображають результати інновацій,

На третьому етапі вибираються та формуються планові параметри життєдіяльності (системи економічних, технологічних, соціальних та інших показників) на засадах визначеної стратегії. Цей етап поточного планування є одним із найважливіших, оскільки його основним завданням є розробка системи економічних, технологічних, соціальних показників, що сприятимуть реалізації вибраної стратегії діяльності на засадах наявного інформаційного забезпечення, виявлених сильних та слабких позицій промислового підприємства.

До економічних показників промислового підприємства доцільно віднести такі: рентабельність, ліквідність, розмір прибутку, обсяги виробництва та реалізації, економічна ефективність, ефект, собівартість продукції, оборотність тощо. Підсистема соціальних показників включає: рівень заробітної плати, продуктивність праці, трудомісткість робіт, питому вагу управлінців в загальній чисельності працівників, витрати на покращання умов праці, оздоровчі та розважальні заходи для працівників, харчування працівників тощо. До технологічних показників можна віднести: виробничу потужність, продуктивність устаткування, втрати на модернізацію та оновлення технології, фондівіддачу, фондомісткість, випрати на механізацію та автоматизацію виробництва тощо.

На четвертому етапі здійснюється підбір на альтернативних засадах заходів стосовно досягнення планових параметрів життєдіяльності підприємства. Після визначення основних показників, яких насамперед прагне досягнути промислове підприємство в межах реалізації вибраної стратегії, необхідно розробити заходи щодо досягнення заданих параметрів.

При цьому вони будуть досить специфічними для конкретних підприємств. Прикладами можливих заходів можуть бути: освоєння виробництва нових видів продукції; модернізація технології виробництва нових видів продукції; впровадження прогресивних технологій; автоматизація виробничих трудомістких процесів; розроблення прогресивних стандартів; впровадження інтегрованих управлінських систем; розроблення масштабної рекламної кампанії; впровадження передових методів роботи; приріст виробничих потужностей за рахунок реконструкції; модернізація конструкцій та технічних характеристик виробів тощо.

На п'ятому етапі реалізується бюджетне планування, в результаті якого мають бути розроблені механізми реалізації сформованих на попередньому етапі заходів забезпечення життєдіяльності підприємств із мінімальними витратами та максимальними вигодами. Бюджетне планування – це процес формування бюджетів для конкретних об'єктів на рік з метою визначення на засадах багатоваріантного аналізу в натуральній чи грошовій формах обсягів видатків і надходжень, оптимізації їх структури та кореспонденції з метою досягнення встановлених цілей промислового підприємства із врахуванням наявності певних обмежень та впливу чинників середовища функціонування [5, с. 18].

Основними цілями бюджетного планування з метою забезпечення життєдіяльності підприємств переважно є такі: мінімізація втрат; оптимізація ресурсних потоків; вивільнення фінансових ресурсів для реалізації найбільш прибуткових проектів; виокремлення найбільш перспективних сфер для інвестування; виокремлення високорентабельних, низькорентабельних та нерентабельних видів бізнесу; оптимізація структури капіталу; підвищений ефективності використання наявних ресурсів тощо.

Завдання бюджетного планування з метою забезпечення життєдіяльності підприємств формуються у контексті визначених цілей, але є більш деталізованими, прив'язаними до виконавців чи об'єктів бюджетування, та мають конкретний термін виконання. Наприклад, розробка структури витрат для бюджету капіталовкладень, визначення обсягів потенційних інвестиційних надходжень тощо.

Бюджетне планування з метою забезпечення життєдіяльності створює для промислового підприємства низку переваг, а саме: осмислення діяльності підприємства загалом, окремих структурних підрозділів чи етапів виробничо-господарського циклу з позиції видатків та надходжень, що їх супроводжують, результативності та ефективності; за-

безпечення цільового використання ресурсів підприємства; створення спонукальних механізмів для досягнення цілей підприємства, що відображені у бюджетах; виконання організаційної, координаційної та керуючої ролей; виявлення найбільш оптимального шляху розвитку підприємства на засадах здійснення багатоваріантного аналізу та ін.

На шостому етапі вибирають адміністративні важелі (політику, процедури, правила) досягнення планових параметрів діяльності промислового підприємства з метою забезпечення своєї життєдіяльності. Адміністративні важелі формуються на засадах розробки політики, процедури, правил тощо.

Політика – це загальне керівництво для дій і прийняття рішень, які полегшують досягнення цілей. Процедурами є дії, які доцільно здійснювати в конкретній ситуації. Правило вказує на те, що повинно бути зроблено в специфічній одноразовій ситуації. Воно розраховане на конкретне і обмежене питання. Правила і процедури виконують такі функції: вказують працівникам напрямки дій; виключають повтори; формують зміст діяльності; дають можливості передбачати події; сприяють порівнянню з минулим, аналогом тощо. Отже, застосування політики, процедур і правил дає змогу створити певний організаційно-розпорядчий механізм, спрямований на забезпечення реалізації визначених заходів з метою досягнення основних показників діяльності промислового підприємства.

На сьомому етапі формується поточний план. Зведений поточний план формується на поточний календарний чи фінансовий рік, і повинен містити такі розділи:

- 1) перелік планових ключових показників, яких прагне досягнути організація в межах реалізації вибраної стратегії діяльності, які повинні відображати усі сфери діяльності промислового підприємства;

- 2) перелік операцій (заходів), реалізація яких сприятиме досягненню визначених показників, економічний ефект та ефективність від впровадження планових заходів;

- 3) бюджет діяльності підприємства в цілому тощо.

На восьмому етапі деталізується поточний план за центрами виконання (відповідальності). Зміст цього етапу полягає у формуванні поточних планів для центрів виконання (підрозділів, служб, комітетів тощо).

Центри виконання (відповідальності) – це підрозділи, служби, групи організації, які є відповідальними за виконання певних робіт, реалізацію визначених заходів та досягнення певного рівня результативності діяльності підприємства [8, с. 204] .

На дев'ятому етапі здійснюється перевірка результатів поточного планування.

Оперативне планування – це різновид управлінської діяльності, яка спрямована на формування вузьких, деталізованих, короткотермінових планів, присвячених конкретним питанням діяльності підприємства, які формуються у розвиток поточних планів. Існує безліч різновидів оперативного планування.

Застосування конкретного з них залежить від сфери використання, підрозділу, характеру тощо. Як правило, оперативні плани є базою для виконання певних функціональних обов'язків конкретними працівниками тощо.

У сфері фінансового планування найбільш поширеними оперативними планами є платіжний календар, касовий план тощо; у плануванні робочого часу – фонд робочого часу, графік робочого календаря, табель робочого часу тощо; у виробництві – оперативно-виробничий графік виконання робіт, диспетчерські графіки, операційні технологічні графіки, сіткові графіки [7, с. 285].

Управління за цілями на промисловому підприємстві з метою забезпечення життєдіяльності підприємств є доволі ефективним способом реалізації стратегії.

У сучасних умовах господарювання одним із найбільш розповсюджених механізмів використання економічних та адміністративних важелів забезпечення життєдіяльності підприємств є управління за цілями. Управління за цілями — це підхід, згідно з яким кожен керівник промислового підприємства повинен мати чіткі цілі, що забезпечить досягнення цілей керівників вищого рівня. Фактично керівник будь-якого підрозділу отримує планове завдання, враховуючи з необхідність виконання планів вищої ланки.

Ми вважаємо, що менеджер повинен чітко уявляти собі можливі причини невдачі програми управління за цілями, серед яких можна виділити: 1) відсутність зацікавленості і підтримки вищого керівництва; 2) відхилення від концепції програм; 3) труднощі при постановці цілей; 4) збільшення канцелярської роботи; 5) дефіцит часу; 6) відсутність відповідної кваліфікації у працівників; 7) відсутність індивідуальних стимулів; 8) негативний вплив зовнішнього середовища; 9) слабка інтеграція з іншими елементами організації; 10) застосування непотрібних змін; 11) неможливість об'єднатись навколо конкретної ідеї; 12) вплив конфліктів, стресів, організаційних змін.

Урахування особливостей соціальних наслідків інноваційного розвитку підприємства у бізнес-плануванні визначається призначенням і змістом бізнес-планів промислових підприємств за умов ринку.

Бізнес-план потрібен для задоволення потреб учасників інвестиційного, інноваційного та виробничого процесів. Зокрема для потреб: розвитку підприємства, міста, регіону тощо [4, с. 357]; самого підприємця (власника) як орієнтир в його діяльності; майбутніх компаньйонів та співробітників, яких доцільно залучати до справи; банкірів та інвесторів, послугами яких потрібно буде користуватися; найманих менеджерів під час здійсненні ними керівних функцій на промислових підприємствах [1, с. 198].

Зміст розділів бізнес-плану можна вважати загальноприйнятим. У вступі дається загальна характеристика майбутньої діяльності промислового підприємства з метою забезпечення його життєдіяльності у майбутньому. Саме у вступі можна і доцільно відображати прогнозовані інновації та їх потенційні соціальні наслідки.

Соціальні характеристики, які, ми вважаємо, доцільно включати до бізнес-плану промислового підприємства з метою забезпечення життєдіяльності підприємств і мають подати потенційним інвесторам, партнерам підприємства позитивний сигнал. З нашої точки зору, доцільно внести також необхідні відомості стосовно соціальної ситуації в регіоні, інформацію щодо фактичних і потенційних соціальних зобов'язань підприємства. Участь промислових підприємств у соціальних програмах з метою забезпечення своєї життєдіяльності не є чимось винятковим, а тому необхідно розглядати таку діяльність, як цілком об'єктивно обгрунтовану, такою, яка є необхідною як з точки зору фактора маркетингу і конкурентної боротьби, так із погляду участі у соціальному розвитку колективу підприємства, громади, території, держави.

Оволодіння технікою бізнес-планування для промислового підприємства сьогодні є актуальним завданням. Починаючи свою діяльність, підприємство чітко визначило перспективу потребу у фінансових, матеріальних, трудових і інтелектуальних ресурсах, джерела одержання, а також чітко розрахувало ефективність використання ресурсів з метою забезпечення життєдіяльності даного підприємства.

Як свідчить досвід, розроблений бізнес-план не завжди відповідає тим цілям та вимогам, що були поставлені. На практиці процес бізнес-планування іноді супроводжується допущенням певних помилок. Саме ці помилки та недоліки призводять до того, що розроблений документ не виконує свої основні функції. Чому ж підприємці, які витратили багато часу та зусиль на планування своєї діяльності можуть залишитися незадоволеними отриманими результатами?

Перша причина – недостатня інтегрованість планів, підготовлених підрозділами, у загальний бізнес-план. Через це окремим підрозділам або функціональним службам загрожує небезпека вибитися з графіка роботи промислового підприємства. Наприклад, план продажів може бути не узгоджений з планом виробництва: відділ продажів планує роботу з певним набором продукції за певним календарним планом, водночас виробничий відділ може випускати або зовсім інший асортимент, або робити це за іншим календарним планом. Таке здається немислимим, але проте трапляється на кожному кроці.

Друга причина полягає в тому, що дуже багато часу займає паперова тяганина. Під цим мається на увазі заповнення різних необхідних, на думку керівництва, форм і підготовка фінансових документів. Водночас явно недостатньо уваги приділяється розгляду

різних стратегічних варіантів, що пропонують альтернативні плани дії, або оцінці рівня ризику і обсягів реалізації продукції промислового підприємства.

При написанні бізнес-плану розробник стикається з масою питань і проблем і нерідко припускається помилок. Помилки можуть виникнути на кожному кроці розробки проекту.

Першою і найпоширенішою помилкою українських розробників бізнес-планів є спроба застосувати західну методологію розробки таких документів без адаптації до специфіки українського ділового середовища.

Що включає поняття ділового бізнес-середовища? Найважливішими його компонентами є: законодавча база; система підзаконних нормативних актів; система стандартизації; нормативно-методичне забезпечення внутрішньої діяльності підприємств у вигляді комплексів організаційно-управлінської документації; звичай ділового партнерства [6, с. 48].

Порівняння вказаних компонентів, наприклад, для України і США, переконливо свідчить, що ділове середовище США відрізняється від ділового середовища України. Із західними бізнес-планами пов'язана ще одна проблема. Пропонуючи структури документа, які не збігаються, неоднакові аналітичні форми, практичні посібники, як правило, стверджують, що саме даний варіант є придатним для розробки бізнес-плану будь-якого конкретного проекту. Різні види бізнесу, зазвичай, вимагають віддзеркалення в бізнес-планах абсолютно (або в значній мірі) неоднакової інформації в різних формах. Порівняйте, наприклад, розробку і налагодження виробництва нової моделі літака й організацію невеликого підприємства з ремонту автомобілів.

Інша помилка, яка часто зустрічається в авторів бізнес-планів – це неправильне розуміння того, які аспекти, відображені в такому документі, є визначальними. Як правило, багато сил витрачається на розробку розділів "Фінансовий план", "Аналіз ефективності реалізації проекту", але недостатньо уваги приділяється аналізу ринку продукції (послуг) і обґрунтуванню її конкурентоспроможності. Але якщо потреба в майбутній продукції завищена, а таке нерідко спостерігається, то цінність фінансового плану й аналізу ефективності дорівнює нулю [7, с. 285].

Серйозною і поширеною помилкою, з нашої точки зору, є низька якість маркетингових досліджень, що проводяться. У чому причина помилок? Їх декілька, причому вони досить часто зустрічаються одночасно.

По-перше, розробка маркетингового розділу доручається людям, що не мають спеціальної підготовки в цій області. По-друге, ці працівники, як правило, не встигають розібратися в тому, що називається маркетингом. По-третє, на стабільно працюючих підприємствах маркетинг є не стільки предметом турботи окремих фахівців, скільки результатом об'єднання зусиль, зокрема інтелектуальних, усього кадрового потенціалу промислового підприємства. Четверте, українцям не стає в нагоді їх досвід роботи в планово-розподільній економіці і відсутність об'єктивних, прийнятих в розвинених ринкових країнах уявлень про конкурентоспроможність продукції, стратегію конкурентоспроможності підприємства, конкурентне середовище і конкурентні переваги. Дуже часто помилки пов'язані з незіставленням використаних в розрахунках цін. Кожен проект, чи то нова розробка, чи то план реорганізації підприємства, вимагає систематичної роботи з метою максимального досягнення результатів при дотриманні встановлених термінів, фіксованих витрат, певних вимог до якості.

Прийомам і методам управління бізнес-проектами можна і потрібно постійно вчитися з метою забезпечення життєдіяльності промислового підприємства за умов ринку. Перераховані прийоми і методи дають змогу краще зрозуміти завдання професійного бізнес-планування й управління підготовкою проектів і показують яка користь може бути отримана від їх реалізації, а врахування названих вище недоліків допоможе в майбутньому уникнути значних помилок при розробці бізнес-плану та забезпечить життєдіяльність підприємств в майбутньому.

Нами встановлено, що бізнес-планування – процес трудомісткий і складний, але вкрай необхідний. Планування має особливу значущість для забезпечення ресурсами ро-

зширеного кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності бізнесу, створення умов, які забезпечують платоспроможність, фінансову стійкість та життєдіяльність підприємств в цілому. Бізнес-план – це перспективи розвитку промислового підприємства на сьогодні і на перспективу.

Література

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Астапова Г. В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Астапова Г. В., Астапова Е. А., Лойко Д. П. – Донецк, 2001. – 279 с.
3. Булеев И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И. П. Булеев – Донецк : ИЕП НАН Украины, 1993. – С. 32-34.
4. Державне управління і менеджмент: Навчальний посібник у таблицях і схемах / Г. С. Одінцова, Г. І. Мостовий, О. Ю. Амосов [та ін.] ; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Г. С. Одінцової. – Харків : ХарРІДУ УАДУ, 2002. – 492 с.
5. Еременко-Григоренко О. А. Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью предприятия : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управления предприятиями» / О. А. Еременко-Григоренко. – Донецк, 1999. – 42 с.
6. Загребельный В. Н. Модель делового совершенства EFQM : глоссарий и методы / В. Н. Загребельный, В. И. Моисеев, М. В. Балуква // ММК. – 2004. – № 9. – С. 45-49.
7. Кроніна Т.В. Бізнес план малого підприємства аналіз помилок та рекомендації запобігання їм / Т.В. Кроніна// Економіка та підприємництво – Запоріжжя, 2007. – № 4. – С 284-288
8. Кобилянський Л.С. Управління конкурентоспроможністю: навч. посібник. / Л.С.Кобилянський – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СТИЛІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

И.А. Лепехина
г.Запорожье, Украина

Однією із складових успіху підприємства є уміння планувати свій розвиток. При цьому основним напрямом планування залишається завдання створення і реалізації стратегії розвитку. Усе це вимагає побудови організації, діяльність якої базується на 5 принципах :

- трансформація стратегії на оперативний рівень;
- побудова організаційної структури підприємства відповідно до стратегії;
- реалізація стратегії стає щоденною роботою усього персоналу;
- розробка і реалізація стратегії стає безперервним процесом;
- зміни реалізуються через сильне, ефективне лідерство.

Для більшості підприємств стратегія – це декларативна заява її топ-менеджерів, схвалення, що отримало, з боку власників бізнесу. При цьому саме практична реалізація стратегічних планів підприємства стає для неї найсерйознішим випробуванням. Для реалізації стратегічних цілей з найменшими витратами і в максимально короткі терміни топ-менеджмент підприємства повинен скоординувати безліч окремих заходів і дій співробітників. Отже, планування і узгодження дій підрозділів і співробітників в досягненні ними стратегічних цілей підприємства – перша аксіома ЗСП.

Друга аксіома свідчить – управляти можна тільки тим, що можна виміряти. Це і означає причину високої ефективності цієї технології управління компанією. Адже забез-

печити досягнення стратегічної мети можливо тоді, коли існують числові показники, які прямо вказують топ-менеджерові, що треба робити для її досягнення і чи правильно з точки зору досягнення мети те, що він робить.

Третя аксіома ЗСП вводить поточний і регулярний контроль над реалізацією стратегії підприємства.

Четверта аксіома ЗСП допомагає об'єднати розрізнені стратегічні ідеї у взаємозв'язаний єдиний комплекс [1].

Основний акцент оцінки ефективності діяльності підприємства зміщений на не фінансові показники при поточному аналізі фінансових показників – свідчить п'ята аксіома ЗСП. При цьому використовується оцінка в числовому вираженні навіть, на перший погляд, що важко піддаються виміру аспектів діяльності, наприклад, міра лояльності клієнтів, або інноваційний потенціал підприємства.

Багато підприємств мають надихаюче бачення і переконливі стратегії, але часто не в змозі використовувати ці красиво прописані слова для об'єднання зусиль персоналу із стратегічним напрямом розвитку підприємства.

В процесі дослідження нам довелося ознайомитися з підприємством, яке почало бурхливо розвиватися і, відповідно, існуюча організаційна структура і структура управління не могли забезпечувати адекватне реагування на зміну ситуації. Довелося практично наново формувати команду, швидше її бачення власних завдань і порядок взаємодії. На підставі аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища були сформульовані місія і стратегія розвитку підприємства, а далі пройшов процес, мало схожий на дії команди. Рада директорів складалася з керівників, що не впливають безпосередньо на кінцеві результати. Тому і виникаючі проблеми кожен ранжирував і вирішував виходячи зі свого бачення. Після вивчення ситуації ми прийшли до того, що глобальні цілі корпорації необхідно трансформувати по вертикалі аж до рівня лінійних директорів і їх замів. Тут і виникло розуміння того, що ключові показники ефективності повинні базуватися на методології ЗСП. Така система показників дозволяє класифікувати і оцінювати співробітників по їх місцю і важливості для підприємства. Побудову цієї системи можна умовно розбити на два рівні.

На 1-му рівні йде побудова системи ключових показників діяльності. Для цього необхідно побудувати дерево цілей компанії, визначивши склад ключових показників діяльності, як для підрозділів, так і для співробітників, потім визначити критерії і процедури оцінки досягнення поставлених показників;

На 2-му рівні відбувається виділення і класифікація ключових позицій співробітників для наступної розробки системи премій або бонусів [2].

Ось тут і починається взаємозв'язок КПД і ЗСП. Стратегія, цілі і завдання втілюються людьми, керівниками, персоналом, для яких потрібні своєрідні маяки, що вказують шлях на горизонтальному рівні і дають можливість контролю правильності вибраного шляху по вертикалі. Набір ключових показників дозволяє компанії перевести її бачення стратегії в нову, зручну форму, яка розкриває стратегію через вибрані цілі і показники.

За тією ж схемою формується і підсистема матеріальних показників. На 1-му рівні з урахуванням розроблених ключових показників йде створення системи преміювання, яка ґрунтується на розподілі преміального фонду залежно від досягнення поставлених цілей перед підрозділом (співробітником).

На 2-му рівні відбувається розподіл окладів і соціальних пакетів залежно від бонуса співробітника – його цінності для цієї організації з точки зору бізнес-цілей і набору функцій його посади.

Розробку і впровадження підсистеми нематеріальної мотивації можна умовно розбити на наступні три складові:

- система кар'єрного зростання – включає вимоги до позицій, критерії просування по вертикалі і горизонталі, побудову "дерев" кар'єрного зростання для співробітників;
- система професійного навчання і розвитку – для співробітників готуються плани розвитку, навчання, що включають програму, і отримання необхідних професійних навич-

чок, спрямованих на підвищення, з одного боку, свого статусу на підприємстві і, з іншого, – зацікавленості підприємства у високому рівні кваліфікації співробітника;

- корпоративна культура підприємства – включає систему норм і цінностей, власних підприємству, а також трансляцію норм і цінностей співробітникам.

На першому етапі звичайно ж, необхідно провести діагностику існуючої системи управління персоналом. Створюючи систему мотивації потрібно знати усі елементи системи управління їх взаємозв'язок і взаємний вплив. Тут же необхідно визначитися з цілями і з'ясувати очікування власників і керівників компанії.

На другому етапі обов'язково виділити це усе в окремий проект. Нехай він буде частково формальним, якщо йдеться про впровадження системи мотивації в окремо взятому департаменті, але учасники дійства повинні розуміти важливість моменту. Проекту повинні відповідати обов'язкові атрибути: робоча група, календарний план, проміжні і кінцеві результати, винагорода.

На третьому етапі формалізація стратегічних цілей підприємства, їх декомпозиція на нижні рівні. Для цього потрібне наступне:

- проведення стратегічних сесій з власниками, топ-менеджментом, ключовими фахівцями; формалізація загальної бізнес-стратегії;
- визначення і узгодження функціональних стратегій (чи політик), формування дерева цілей.

На четвертому етапі після підготовчого етапу, викладеного в попередніх кроках, приступаємо до розробки ключових показників результативності діяльності.

Необхідно виділити бізнес-процеси та описати їх. Необхідно закріпити бізнес-процеси за їх "власниками". Необхідно сформувати матрицю відповідальності. Деталізувати стратегічні цілі підприємства до бізнес-процесів. Визначити один, два, три показники для оцінки результативності виконання бізнес-процесів [3].

На п'ятому етапі певні показники необхідно навчитися вимірювати. Для цього необхідно використати відомий з наукової організації праці метод нормування. Проводимо хронометраж, збір статистичної інформації, розробляємо нормативи. Перед затвердженням нормативів проводимо досвідчений розрахунок показників, оцінюємо їх фактичне значення, визначаємо цільові значення показників з урахуванням бізнес-стратегії.

На шостому етапі відбувається впровадження системи мотивації персоналу:

- необхідно надати показникам конкретних значень;
- розробити системи оплати праці з урахуванням КПД;
- зробити тестовий розрахунок заробітної плати за розробленою системою на базі показників попередніх періодів;
- довести персоналу підприємства цілей, показників і самої системи.

На сьомому етапі існує вірогідність того, що на етапі становлення не усе як потрібно, враховано і прораховано. Тому не потрібно боятися коригувати самі показники, їх значення. Головне, що про це має бути попереджений персонал. Працівники повинні розуміти і підтримувати запропоновану систему. Інакше не уникнути "тихого саботажу" або навіть повного неприйняття і відмови працювати [4].

Стиль управління вдосконалюється під впливом культури управління, цілей і методів, що застосовуються на практиці. В умовах розвитку ринкових відносин, впровадження нових методів господарювання, розвитку різноманіття форм власності кардинально змінюється й стиль управління.

Характерними ознаками конкретного стилю управління є гнучкість, тактовність, правдивість, справедливість, вимогливість, турбота про підлеглих.

У свою чергу, культура управління виробництвом визначається мірою досконалості в усіх сферах виробничо-економічної, комерційної діяльності, соціальній сфері, морально-психологічним кліматом колективу. Культура управління проявляється в етиці роботи, прагненні виконати її якісно. Підвищення культури управління залежить також від придбання наукових знань, своєчасного використання досвіду й культури управління в передових країнах.

Стиль в управлінні є методом реалізації на практиці найскладніших соціально-економічних і психологічних аспектів. Стиль управління є формою прояву діючої структури управління, він складається в процесі взаємин менеджерів зі своїми підлеглими.

Це означає, що кожен працівник діючої структури управління може робити свій вплив на вироблення стилю управління. У свою чергу, стиль управління, вироблений колективом, впливає на кожного працівника зокрема.

Ступінь взаємного проникнення й впливу прийнятого на "озброєння" стилю керівництва залежить від специфіки виробничих і соціально-психологічних умов.

Соціально-психологічні аспекти управління спрямовані на розробку й вивчення соціально-психологічних закономірностей поведінки працівника в процесі праці, його особистісних характеристик, творчих здібностей, мотиваційних факторів, особистих потреб з метою виявлення потенційних можливостей, видимих і прихованих резервів [5, с. 89].

Тому діяльність менеджерів усіх рівнів управління повинна бути спрямована на створення здорового морально-психологічного клімату, комфортних умов праці для досягнення поставленої мети підприємством, його структурними підрозділами й особисто кожним працівником.

Предметом детального вивчення насамперед повинні стати соціально-психологічні проблеми, пов'язані з формуванням формальних і неформальних груп у колективі, механізм взаємин в ієрархії управління (по вертикалі й горизонталі), відносини між менеджерами.

Від керівника будь-якого рівня, стилю його управління людьми багато в чому залежать ефективність і продуктивність праці не тільки окремого працівника, а й усього колективу в цілому. Отже, від керівника, від типу його поведінки, уміння вести за собою малі або великі групи людей залежить досягнення як проміжних (короткострокових), так і довгострокових цілей підприємства.

Керівник будь-якого рівня управління для того, щоб бути лідером, повинен мати набір особистих якостей, які не вписуються в якусь одну модель, але він неодмінно повинен володіти певним рівнем інтелекту й знань, чесності й ініціативи, соціально-економічною освітою, ефективним стилем мислення.

Усі менеджери поділяються на автократів і демократів. Відмінні риси керівників-автократів полягають у тому, що автократи, як правило, мають велику владу й нав'язують своїм підлеглим свою волю, споконвічно думаючи, що люди не завжди прагнуть до інтенсивної праці, усіляко уникають відповідальності, віддають перевагу, щоб ними керували, це по-перше. А, по-друге, люди шукають соціальної захищеності, тому вони досить безболісно сприймають жорсткі заходи примусу до роботи.

При автократичному стилі керівництва автократ максимально прагне до централізації управління й практично не залишає свободи дій своїм підлеглим.

При демократичному стилі управління керівник виходить із того, що якщо людям створити сприятливі умови праці, вони будуть прагнути до прийняття на себе додаткової відповідальності, підвищуватимуть самоконтроль своїх дій у процесі роботи, постійно порівнюватимуть результати своєї роботи з розмірами винагороди, постійно прагнути до розвитку свого творчого потенціалу й кваліфікації.

У системі керівництва підприємством можна виділити кілька функцій стилю управлінської діяльності, яких повинен дотримуватися менеджер для ефективної роботи підприємства:

- обумовленість результатів і способів діяльності якістю мислення й дії;
- формування стилю діяльності під впливом типу особистості керівника, рис його характеру;
- залежність стилю дії від визначення цілей, завдань, методів управлінської діяльності, форм організації управлінського процесу;
- стиль як якісна характеристика процесу управління;
- взаємозалежність стилю управління й компетентності кадрів.

Література

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда / А.С. Афонин. – К. : МЗУУП, 1994. – 304 с.
2. Новиков Д.А. Стимулирование в социально-экономических системах (базовые математические модели) / Д.А. Новиков. – М., 1998. – 172 с.
3. Новиков Д.А. Курс теории активных систем / Д.А. Новиков, С.Н. Петраков. – М., 1999. – 212 с.
4. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах / Д.А. Новиков. – М., 2003. – 253 с.
5. Горбунков В.М. Управління соціальним розвитком трудового колективу / В.М. Горбунков. – К. : МАУП, 1998. – 80 с.

АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*И.И. Ложкина, С.П. Маширова, С.Н. Цыгулева
г. Белгород, Россия*

В настоящее время для многих производственных предприятий одним из сложных вопросов учетной практики является определение стоимости незавершенного производства (НП). Оценка незавершенного производства имеет важное значение в анализе финансовой деятельности организации. Правильная организация учета в значительной мере оказывает влияние на точное определение важнейших экономических показателей функционирования всего предприятия и его производственных подразделений в частности. Особую актуальность данная тема приобретает в строительной сфере, поскольку долгосрочный характер, поэтапность сдачи работ и ряд других факторов влияют на структуру и оценку незавершенного строительства.

Прежде всего, следует отметить, что законодательство не имеет четкого определения термина «объект незавершенного строительства». Исходя из ПБУ 02/08 незавершенное строительство представляет собой затраты, которые фактически были произведены, они складываются из стоимости выполненных строительных, монтажных и других работ, стоимости установленного оборудования и оборудования, находящегося в монтаже на этих объектах, затрат по освоению территории застройки и других расходов, связанных со строительством указанных объектов [1]. НП неразрывно связано с основной производственной деятельностью организации.

Рассмотрим зависимость незавершенного строительства от условий функционирования организации, и его влияние на показатели финансово-хозяйственной деятельности организации на рисунке.

Есть различные методы оценки НП: по прямым статьям затрат; по фактической себестоимости; по нормативной производственной себестоимости; по стоимости сырья и материалов. Чтобы отразить произведенные расходы подрядной организации при выполнении работ в соответствии с Планом счетов и Инструкцией по его применению используют счет 20 «Основное производство» вместо 08 «Вложения во внеоборотные активы». Т.е. показатель объема незавершенного производства будет отражаться в бухгалтерском учете подрядной организации. Таким образом, НП – понесенные подрядчиком расходы на объектах строительства, работы по которому еще не закончены, произведенным в соответствии с договором строительства. С момент выполнения договора подряда до окончания работ по нему и последующей передачи готового объекта заказчику все затраты собираются по объектам учета. Исходя из этого, бухгалтерский учет должен так организовываться, чтобы прямые расходы по счету 20 «Основное производство» были отражены по каждому отдельному объекту. Если затраты нельзя учесть пообъектно, их необходимо распределить. Чаще всего как базу распределения выбирают заработную плату основных

производственных рабочих и размер прямых затрат. К концу месяца на дебете счета 20 находятся все прямые затраты, а также общехозяйственные и общепроизводственные, которые были списаны с кредита счета 26 и 25. Далее подрядчик выбирает один из двух методов, чтобы определить финансовый результат исходя из принятой ранее формы расчета дохода. Можно определить доход в целом по объекту строительства или по этапам выполненной работы. В первом случае применяют метод под названием «Доход по стоимости объекта строительства». Если доход рассчитывают по мере осуществления работ, т.е. по этапам, используют метод «Доход по стоимости работ по мере их готовности». Подрядчику разрешается применять оба метода, если работа производится по разным строительным договорам [4].

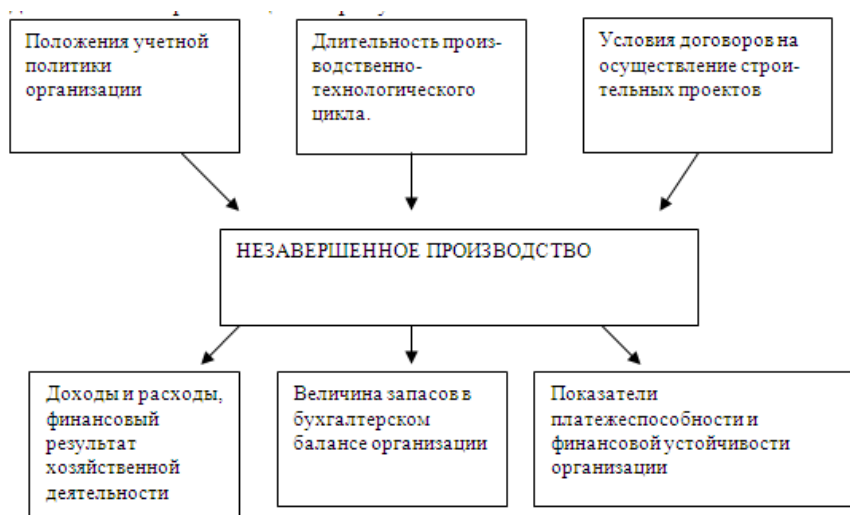


Рис. Взаимозависимость незавершенного строительства в финансово-хозяйственной деятельности организации

Сложность представляет определение себестоимости выполненных работ, когда сдача происходит поэтапно. Существуют различные способы ее расчета.

Расчета себестоимости работ исходя из процента (исчисляется как отношение фактических затрат по выполнению работ, отраженных в незавершенном производстве, к их стоимости по договору).

$$C = \frac{НП_{фз}}{НП_{дц}} \times O_{дц}$$

где, C – себестоимость работ, переданных заказчику в отчетном периоде; $НП_{фз}$ – фактическая себестоимость незавершенного производств на начало месяца; $НП_{дц}$ – стоимость незавершенного производство по договору строительного подряда на начало месяца; $O_{дц}$ – объем работ, сдаваемых заказчику в отчетном периоде по цене договора.

При расчете себестоимости следующим способом в качестве базового используют показатель затрат на 1 рубль договорной (сметной) стоимости строительных работ, получаемый путем деления фактических затрат за месяц (с учетом начального сальдо по счету 20) к договорной стоимости работ без НДС (с учетом остатка незавершенного производства по договорной стоимости на начало месяца). Формула имеет вид:

$$C = \frac{CH_{20} + ОбД}{НП_{дц} + O_{дц}} \times O_{дц}$$

где, CH_{20} – сальдо начального счета 20 «Основное производство»; $ОбД$ – оборот по дебету счета 20 «Основное производство»; $НП_{дц}$ – НП по цене договора на начало месяца; $O_{дц}$ – объем сдаваемых заказчику в отчетном периоде работ по цене договора.

Определить себестоимость работ, которые сдаются заказчику можно без использования показателя договорной стоимости НП. Используя информацию,

полученную в результате инвентаризации НП на начало и конец периода. В данном случае из затрат месяца, который является отчетным, исключают разность в остатках НП на начало и конец месяца (если НП увеличилось) или прибавить к понесенным затратам эту разность (если НП на конец месяца снизилось): $C = \text{Затраты за месяц} - (\text{НП}_{\text{кон}} - \text{НП}_{\text{нач}})$. Для определения себестоимости работ, сдаваемых заказчику, можно использовать данные сметы.

$$C = Z_{\text{п}} \times \frac{O_{\text{эсс}}}{O_{\text{сс}}}$$

где, С – себестоимость сданного заказчику этапа работ; $Z_{\text{п}}$ – сумма затрат на выполнение работ всего периода; $O_{\text{эсс}}$ – стоимость сдаваемого этапа работ по смете; $O_{\text{сс}}$ – стоимость всего объема выполненных работ по смете [2].

В ПБУ 2/2008 предусмотрен только один способ признания доходов и расходов по договорам строительного подряда – «по мере готовности» [1]. Данный способ основывается на том, что строительный подряд является непрерывным процессом производства и реализации, который растянут во времени. Согласно ПБУ 2/2008 можно выбрать один из двух способов, чтобы определить степень завершенности работ.

Используя первый способ, можно определить степень завершенности по доле объема работ, которые были выполнены на отчетную дату в общем объеме работ, отраженных в договоре. Для определения объема работ, которые уже выполнены, используют экспертную оценку или подсчет доли, составляющей объем выполненных работ в натуральном выражении в общем объеме работ, заявленных в договоре. Используя второй способ, степень завершенности определяют по доле расходов, понесенных на отчетную дату, в расчетной величине общих расходов по договору. При данном способе необходимо вычислить долю произведенных расходов в натуральном или стоимостном изменении в расчетной величине общих расходов в том же измерителе.

Согласно главе 25 НК РФ подрядчик в праве самостоятельно выбрать один из способов признания доходов по договорам с длительным технологическим циклом: пропорционально фактически осуществленным прямым расходам; равномерно в течение всего срока исполнения договора; пропорционально доле прямых расходов на оплату труда в общей сметной стоимости работ и т.д.

Литература

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ02/08. [Электронный ресурс]: Приказом Минфина РФ от 24.10.2008 № 116н. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131609/
2. Афанасьева Л.К., Крюкова А.П. Бухгалтерский учет в строительных организациях [Текст]: Учебное пособие/ Л.К. Афанасьева, А.П. Крюкова, – СПб. : СПбГИЭУ, 2012, -221с.
3. Золотова О.Е. Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение [Текст]: Журнал/ О.Е. Золотова. -5, 2012.
4. Чубченко М. Учет в строительстве [Текст]: Журнал/ М.Чубченко. – №4, 2010.

РАЗЛИЧНЫЕ МЕТОДИКИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*И.И. Ложкина, А.Н.Назарова
г. Белгород, Россия*

Себестоимость строительных работ представляет собой расходы организации на осуществление данных работ и их последующую сдачу заказчику. Специфической особенностью строительной продукции является длительное производство и ориентация на заранее определенного покупателя.

В строительных организациях себестоимость может быть: сметная – сумма сметной себестоимости и сметной прибыли; плановая – прогноз величины затрат

конкретного строительного предприятия на выполнение определённого комплекса строительно-монтажных работ; фактическая – сумма затрат, произведённых отдельной строительной организацией в результате осуществления запланированного комплекса работ. Перед началом строительства составляют проект, в котором содержится смета, она представляет собой расчетную стоимость объекта, с учетом норм, которые установлены в организации [4].

Типовую группировку затрат в строительных организациях осуществляют по следующим статьям: материалы, расходы на оплату труда рабочих, расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов, накладные расходы, которые чаще всего распределяются пропорционально фонду оплаты труда. В отличие от торговых или производственных организации для целей управленческого учета в строительных организациях используется более широкий набор аналитических признаков. Для этого необходимо разработать аналитику по конкретным договорам, отдельным проектам, видам деятельности, участкам работ и другие.

Существуют различные методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции строительных организаций. Рассмотрим их в таблице.

Таблица

Классификация методов учета затрат

Методы учета затрат							
По полноте учета затрат		По объектам учета				По оперативности учета и контроля	
Метод калькулирования полной себестоимости	Метод калькулирования сокращенной себестоимости	Попроцессный метод	Попередельный метод	Позаказный метод	Метод учета по функциям	Метод калькулирования фактической себестоимости	Метод калькулирования нормативной себестоимости

Выбор метода учета в первую очередь будет зависеть от поставленной перед управленческим учетом задачей.

Одним из основных методов учета затрат в строительных организациях является позаказный метод. Объектом учета в данном случае выступает отдельный заказ, который создают для каждого строительного объекта или вида работ согласно заключенному договору, учет расходов будет вестись нарастающим итогом вплоть до сдачи строительного объекта. Из суммы всех затрат, понесенных со дня начала работ (открытия заказа) до их окончания, складывается себестоимость заказа. Прямыми являются затраты, которые можно отнести на себестоимость конкретного объекта. Те затраты, которые распределяются между несколькими объектами – косвенные, их относят в себестоимость заказа в соответствии с выбранным методом распределения. Недостатком позаказного метода является то, что составить отчетную калькуляцию можно только после выполнения всех работ [1].

Технология применения позаказного калькулирования представлена на рис. 1.

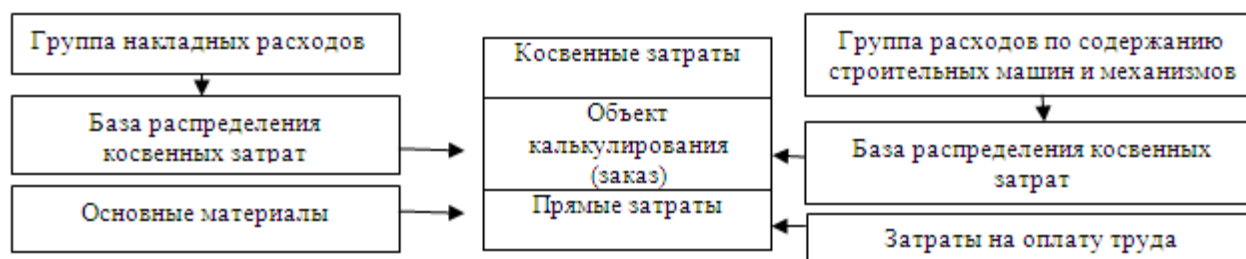


Рис. 1 Технология применения позаказного калькулирования

Попередельный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции используют в строительных организациях для осуществления учета в производствах вспомогательного типа с комплексным использованием сырья и при массовом и крупно-

серийном производстве, где сырье и материалы, подвергаемые обработке, проходят последовательно несколько фаз(переделов). При выборе данного метода учет затрат производится не только по видам продукции и статьям калькуляции, но и по переделам, таким же образом распределяются и прямые затраты. Используя систему коэффициентов, при комплексном использовании сырья или полуфабрикатов производимую продукцию различных сортов и марок переводят в условный сорт. Когда из одинакового сырья производят несколько видов продукции, происходит выделение основного продукта. Другие продукты будут рассматривать как побочные (сопутствующие) и оценивают их по установленным ценам, их стоимость вычтут из общей суммы расходов на производство, а те расходы, что останутся, отнесут на себестоимость основного продукта.

Попередельный метод учета может вестись бесполуфабрикатным и полуфабрикатным способом. В первом случае учитывают только затраты по каждому переделу. Используя информацию, получаемую от оперативного учета движения полуфабрикатов в натуральном выражении, производимого в цехах, бухгалтер прослеживает передвижение от одного передела к другому. Рассчитывают только себестоимость готовой продукции, после каждого передела себестоимость полуфабрикатов не рассчитывают. Полуфабрикатный вариант позволяет точнее контролировать себестоимостью продукции в силу того, что после каждого передела рассчитывают промежуточную стоимость полуфабрикатов. Попередельный метод позволяет осуществлять систематическое выявление отклонений фактических затрат от текущих нормативных значений (плановой себестоимости) и учет изменений данных нормативных значений. Расход сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и др., который фактически был произведен, сравнивают с нормативным значением, используя данные первичной документации и оперативной отчетности. Такой подход позволяет контролировать все затраты, выявлять причины отклонений от норм, а также резервы снижения себестоимости продукции [3].

Рассмотрим особенности калькулирование по попередельному методу учета затрат на рис. 2.

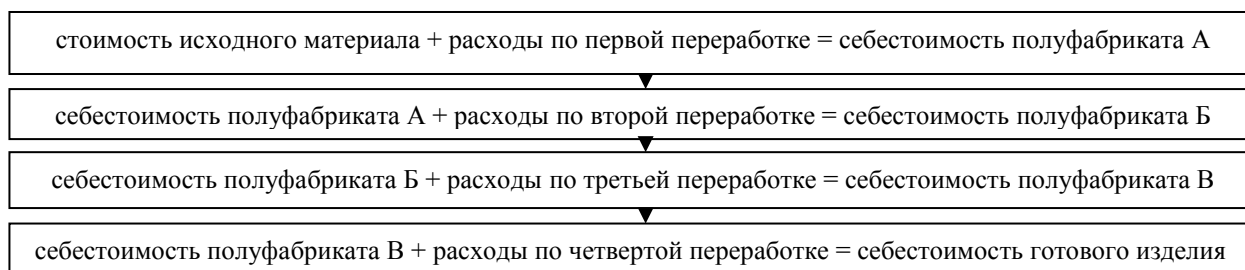


Рис. 2 Калькулирование по попередельному методу учета затрат

В настоящее время для учета затрат в строительных организациях актуально использовать функциональный учет затрат или метод АВС. Данный метод устраняет недостатки позаказного метода, также он способствует улучшению методики учета затрат и способов калькулирования себестоимости строительных объектов [2]. Отличительной особенностью метода АВС является порядок распределения накладных расходов. Затраты организации, которые учли по видам, группируют в начале по функциям производственно хозяйственной деятельности, а затем относят на себестоимость конкретных изделий, работ, услуг. Производится детализация функций снабжения, производства, продаж и управления по операциям и процессам. Весь производственный процесс представляется как набор рабочих операций. При использовании метода АВС разрабатывается совокупность всех последовательных работ путем разбиения сложных рабочих процессов на простейшие составляющие параллельно с расчетом потребления ресурсов. Одним из основных критериев АВС метода является определения последовательности действий учета и оценки себестоимости объекта строительства. Можно рассмотреть данный метод в виде совокупности действий (операций) по выполнению функций подрядчика: организация строительства, строительное производство и сдача строительного-монтажных работ заказ-

чику. Учет затрат по функциям означает, что затраты обусловлены определенным видом работ, происходит аккумуляции затрат по всем строительным объектам, относящихся к определенному виду СМР[3].

Алгоритм метода ABC распределения затрат строительной организацией представлен на рисунке 3.



Рис. 3 Алгоритм метода ABC распределения затрат строительной организацией

Каждый вид строительных работ подразумевает выбор объекта калькулирования и формирование сумм прямых и косвенных затрат, которые распределяют по видам строительно-монтажных работ, что способствует улучшению организации производства, правильному определению прибыльных сегментов покупательского рынка. Недостаток – сложность учета затрат и повышение трудоемкости калькулирования [3].

Литература

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст]: Учебник/ Н.П. Кондраков, – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 448с.
2. Суворова С.П., Бойцова Н.А.. Учет производственных затрат строительных организаций для целей стратегического управления [Текст]/ С.П. Суворова, Н.А. Бойцова // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2012. – №.2 –С.32-35
3. Ткаченко В.Я. Управленческий учет в строительстве как необходимое условие перехода к контроллингу [Текст]: Учебное пособие/ В.Я Ткаченко. – Новосибирск: СГУПС, 2011. – 235с.
4. Чубченко М. Позаказный метод учета затрат [Текст]/ М.Чубченко // Учет в строительстве. – 2010. – №.4 – С.26-28.

ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ СТРУКТУРЫ ИЗОЛЯЦИОННОГО ТИПА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Р.М. Лукаш, И.М. Лукаш
г. Белгород, Россия*

Проблема обострения неравенства в масштабах мировой экономики не одно десятилетие находится на острие теоретических дискуссий. Однако, ускорение масштабной концентрации экономических ресурсов у очень ограниченного числа людей, наблюдающееся в последние годы, стало представлять серьезную угрозу стабильности существующих политических и экономических систем, выступать фактором, подрывающим экономический рост. Данные, иллюстрирующие степень неравномерного распределения богатства в мировом масштабе по итогам 2013 года представлены в таблице.

Таблица

Концентрация глобального неравенства

Богатство, долл. США	Процент от численности населения мира	Численность взрослого населения, млн. чел.	Процент от мирового богатства	Общее богатство, трлн. долл. США
<10000	68,7	3207	3,0	7
10000 – 100000	22,9	1066	13,7	33
100000 – 1 млн.	7,7	361	42,3	102
>1 млн.	0,7	32	41,0	99

Источник: [1].

Обострение социальных проблем, в определенной степени обусловленное тем обстоятельством, что темпы роста богатства немногих, гораздо более впечатляющие, чем рост доходов у основной части населения, в том числе малоимущего. Так на сегодняшний день численность долларовых миллиардеров достигла рекордного за все времена количества – 2325 человек, что на 155 человек больше, чем в 2013 году [2]. И это при том, что мировая экономика так и не восстановилась после финансовых потрясений 2008-2009 годов (о чем свидетельствуют как макроэкономические показатели развития ведущих экономик мира, так и регулярные пересмотры прогнозов развития мировой экономики в стороны понижения). По данным, опубликованным международной организацией Oxfam в докладе «Working for the Few» 1% самых богатых людей на планете владеет активами в объеме 110 трл. долл. США, что в 65 раз больше совокупного объема богатства, которое принадлежит беднейшей половине человечества [3].

Как результат, проблема глобального неравенства и пути ее преодоления все больше переходит из теоретической плоскости в плоскость практических рекомендаций и решений. Одни из последних, и широко обсуждаемых, были опубликованы в книге господина Пикетти «Капитал в 21 веке» [4,6,8]. Решение данной проблемы, по мнению автора, может быть (да и то, с его слов, надо сказать, маловероятно) в повышении верхней ставки подоходного налога до 80% и введении 2% налога на богатство.

По нашему мнению, это достаточно сомнительный вариант, так как он минует «инструменты» достижения того самого неравенства, оперируя только непосредственно итоговыми (на период налоговых сборов) сбережениями и иного рода имуществом, которое, вполне очевидно и ясно, может быть протектировано (защищено) с юридической стороны (распределением долей владения, регистрацией на иных лиц и пр.). Кроме того, такой вариант представляет собой (для большинства государств) концепцию «заберите у одних богатых – отдайте другим богатым» поскольку в большинстве своём, нынешняя система внутригосударственной циркуляции финансовых потоков работает, на практике, как один из вышеперечисленных «инструментов» создания неравенства.

Прежде чем перейти к непосредственно описанию возможного выхода из поставленной проблемы, зададимся более философским вопросом: оправдано ли

(экономически) отсутствие материального неравенства? С точки зрения современной рационалистической позиции – да. В том смысле, что cash – порог ингибирующий (ограничивающий), например, создание индивидом собственного бизнеса, получение платного образования (того или иного типа, скажем, онлайн курсов или использование услуг коучинга) тормозит развитие рынков, продукционную эволюцию, становится причиной ряда критических экономических ситуаций (момент Мински, как одна из них). И даже если мы рассматриваем роль государства – исключительно как инструмент удовлетворения возрастающих потребностей олигархии, так или иначе, отсутствие таких стопперов (как материальное неравенство, у подавляющей массы) служит эффективным инструментом более скорого этих потребностей удовлетворения. Таким образом, увеличение экономической активности (и производительности) индивида (посредством преодоления cash – порога) ведёт к заметному “разгону” экономики и последующему уверенному её росту. Вполне естественно возникают вопросы о мотивации к той или иной экономической активности, но, в современной время (в России в частности), это всё легко решается с помощью подконтрольных государству медиа – каналов и площадок. В качестве примера можно привести продвижение наукоёмкого предпринимательства (деятельность структур Сколково, Future Biotech), национального венчурного рынка (деятельность РВК, ФРИИ, АСИ) и др.

На наш взгляд, решение проблемы неравенства, относительное и, достаточно, топорное, можно найти в несколько изменённой концепции “базового дохода” (basic income).

Базовый доход – политэкономическая концепция параллельна развившаяся и отстаиваемая в работах: Андре Горца, Филиппа ван Парийса, Элис Мак’кей. Основа её (и существенное отличие от “минимальной заработной платы” (minimum wage) и прожиточного минимума (living wage)) заключается в том, что расчёт его (базового дохода) строится на основе не только продуктовой корзины (как это происходит в случае с минимальной заработной платой и прожиточным минимумом) непродовольственных товаров, услуг и расходов по обязательным платежам и сборам, но также во внимание берётся необходимая экономическая активность индивида в спектре финансовой деятельности (например, погашение кредитных задолженностей и т.п.). Наибольший успех по принятию и воплощению этой концепции в жизнь имеет Швейцария, где в 2013 году состоялся референдум (отрицательный в результате) по принятию базового дохода в размере 33000 евро для каждого гражданина, вне зависимости от достатка и экономического статуса.

Базовый доход многими воспринимается как уход в сторону социалистической экономики. При этом игнорируется его каталитическая способность для внутренней экономики государства, в современных условиях мирового рынка.

На наш взгляд, элементы анклавной экономики вкупе с упрощением банков и ужесточением системы их регуляции являются наиболее органичными видоизменениями концепции “базового дохода”.

Helicopter money drop будет абсолютно эффективен лишь в том случае, если вся совокупность выданных средств пойдёт во внутреннюю экономику. Вполне очевидно, что добиться такого можно лишь за счёт ограничения позиций товаров и услуг, на которые можно потратить выделяемую государственную помощь. Для этого, в свою очередь, нужно создать список «зелёных компаний», чьи те или иные финансовые потоки полностью обслуживаются государством и внутренними его структурами.

Можно, конечно, сказать, что рыночные отношения, не позволяют каким либо точным и итоговым образом сказать, где начинается «наша» и заканчивается «их» экономика (т.к. материалы для производства продукции компании страны А могут закупаться у поставщика страны В, регистрация, уплата налогов и пр. так же могут быть регионально разбросаны). И, в целом, сказанное будет верно. Далее будет дано разъяснение по поводу разрешения этого допущение.

Как это относится к неравенству? Очень просто – государство может выдавать сколь угодно много денег в виде «базового дохода» если эта помощь вернётся в виде налогов. Создание банковских (об условиях будет обговорено ниже) карт с ограниченным списком фирм их принимающих и пополняемым государством счетом, к ним привязанным – есть весьма правильное, на наш взгляд, решение по ряду существенных причин. Во-первых, очевидная ускоренная стимуляция экономики посредством повышения уровня потребления широких слоёв населения. Во-вторых, частичное решение проблемы неравенства. Базовой доход может обеспечить основные потребности индивида, приумножение же его уже полностью будет зависеть от инициативы его самого. В-третьих, торможение процесса расщепления среднего класса, в долгосрочной перспективе. В-четвертых, освободившийся бюджет стимулирует домохозяйства ещё к большему потреблению/инвестициям, что не только пересекается с первым пунктом, но и улучшает инвестиционный климат в государстве. И наконец, в-пятых, минимизация рисков и сокращение государственных расходов в сравнении с иными вариантами внедрения базового дохода.

Условия же использования этих карт должны иметь следующий характер:

- 1) Обеспечение финансовых потоков Центробанком;
- 2) Особая государственная протекция финансовых потоков
- 3) Минимизация операторов финансового потока.

Сама вышеописанная процедура, на первый взгляд, имеет под собой ряд уязвимых мест. Таких, допустим, как: укоренение инфляционных процессов, не замкнутость цепей финансовых потоков и т.д. Но, на наш взгляд, улучшение инвестиционного климата в государстве является достаточно сильным инструментом протекции данной механики. Приход внешних инвестиций в экономику с активной внутренней тенденцией, значительно катализирует их преимущества для страны – резидента. Таким образом, в long – term (долгосрочном) периоде налоговый инструмент и инвестиционная активность полностью компенсируют государственные расходы на вышеописанный аналог базового дохода.

Вполне очевидно, что такой механизм прямой финансовой стимуляции населения имеет под основой своей десятки упреждающих оговорок и уточнений, но, в данной заметке, мы хотели лишь показать возможность самой таковой концепции и её жизнеспособность.

Литература

1. GlobalWealthReport 2013 [Электронный ресурс] / GlobalWealthReport 2013 – Режим доступа: https://www.allianz.com/v_1380013577000/media/press/document/130924_global_wealth_report_2013_en.pdf
2. Billionaire Census 2014 [Электронный ресурс] / Billionaire Census 2014 – Режим доступа: <http://www.billionairecensus.com/home.php>
3. Working for the few. Political capture and economic inequality [Электронный ресурс] / Working for the few. Political capture and economic inequality – Режим доступа: <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-en.pdf>
4. Piketty, T. Capital in the 21st Century [Текст], Harvard University Press: Cambridge, MA. 2014.–685с.
5. Fiscal Policy and Income Inequality [Электронный ресурс] / Fiscal Policy and Income Inequality. IMF Policy Paper, 23 January – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/012314.pdf>
6. Ton van Schaik Piketty's laws with investment replacement and depreciation. [Электронный ресурс] / Ton van Schaik Piketty's laws with investment replacement and depreciation. [VOXeU, 06 July – Режим доступа: <http://www.voxeu.org/article/piketty-s-two-laws>
7. Paul Krugman Oligarchy, American Style [Электронный ресурс] / Paul Krugman Oligarchy, American Style – Режим доступа: http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/oligarchy-american-style.html?_r=1&
8. Paul Krugman Is Piketty All Wrong? [Электронный ресурс] / Paul Krugman Is Piketty All Wrong? – Режим доступа: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2014/05/24/is-piketty-all-wrong>

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*А.А. Лысенко
г.Харьков, Украина*

В предлагаемом исследовании будет сделана попытка охарактеризовать современное положение инновационного потенциала Украины, предпосылки и препятствия его радикальной активизации, а также предложить непосредственные рычаги достижения необходимого качества инновационного развития.

Законодательство Украины в сфере инновационной деятельности базируется на Конституции Украины и состоит из законов Украины "Об инвестиционной деятельности", "О научной и научно-технической деятельности", "О научной и научно-технической экспертизе", "О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков", "О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине", и других нормативно-правовых актов, регулирующих общественные отношения в этой сфере.

Главной целью государственной инновационной политики является создание социально-экономических, организационных и правовых условий для эффективного воспроизводства, развития и использования научно-технического потенциала страны, обеспечение внедрения современных экологически чистых, безопасных, энерго-и ресурсосберегающих технологий, производства и реализации новых видов конкурентоспособной продукции [3].

Закон Украины "Об инновационной деятельности" трактует инновации как вновь созданные (примененные) и (или) усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукция или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, существенно улучшающие структуру и качество производства и (или) социальной сферы.

Также, согласно этому же закону, инновационная деятельность определяется как деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок и обуславливающая выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг [3].

Практически, инновация представляет собой изменение технологии производства, которая непосредственно влияет на производительность факторов производства и способ их соединения, а, следовательно, обеспечивает видоизменение производственной функции. По определению, инновация в социально-экономической системе является способом более эффективного использования ресурсов.

Проблема соотношения и взаимосвязи инноваций и инвестиций, вообще, требует отдельного анализа. Как правило, именно инвестиция является непосредственным носителем инновации, следовательно, реализация инновационной политики в неблагоприятном инвестиционном климате практически невозможна [4].

Финансовое обеспечение инновационного развития экономики реализуется Государственным инновационным фондом Украины и другими отраслевыми инновационными фондами и фондами технологического развития и реконструкции производства.

Из Государственного бюджета Украины финансируется ряд научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, связанных с национальной обороной и безопасностью, по отдельным задачам и программам агропромышленного комплекса и промышленности. На протяжении последних 10 лет наблюдается незначительное повышение инновационной активности отечественных предприятий (табл. 1) [5]. Анализируя данные таблицы, можно увидеть что в 2013 году общая сумма затрат снизилась на 4771,3 млн. грн по сравнению с 2011 годом, где данный показатель имел наибольшее значение.

Таблица 1

Инновационная активность предприятий

Года	Удельный вес предприятий, которые занимались инновациями, %	Общая сумма затрат, млн. грн
2004	13,7	4534,6
2005	11,9	5751,6
2006	11,2	6160,0
2007	14,2	10850,9
2008	13,0	11994,2
2009	12,8	7949,9
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6

Структуру источников финансирования инновационной деятельности в Украине можно отразить с помощью таблицы 2 [5].

Таблица 2

Источников финансирования инновационной деятельности

Года	Общая сумма затрат	В том числе за счет средств			
		собственных	государственный бюджет	иностранн ые инвесторы	другие источники
		млн. грн			
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Анализ источников финансирования инновационной деятельности свидетельствует о том, что в течение всего анализируемого периода основным источником финансирования были собственные средства предприятий, объем которых набрал максимального значения в докризисный 2007 год и составил почти 8 млрд. грн. По статистическим данным, к 2013 году этот показатель так и не вернулся к показателю 2007 года. В то время как мировая практика показывает, что для финансирования инвестиций в инновационную деятельность широко применяются именно заемные средства, а не собственные средства предприятий, объемы иностранных инвестиций в 2011 году резко сократились. Как следствие, объемы финансирования инноваций за счет иностранных инвестиций уменьшились по сравнению с 2009 годом на 96,2%. В среднем на этот вид источников приходилось около 3% от общей суммы. Государство в финансировании инновационного развития на протяжении исследуемого периода было довольно пассивным, за счет государственных средств финансировалось лишь 1-2% инновационных процессов в экономике.

Введение инноваций должно осуществляться, в первую очередь, на промышленных предприятиях, где износ основных фондов наиболее существенен, а устаревшая техника и технологии производства требуют больших затрат. Внедрение инноваций на промышленных предприятиях происходит не так стремительно как требуется (табл. 3) [5].

Таблица 3

Внедрение инноваций на промышленных предприятиях

Годы	Удельный вес предприятий, которые внедряли инновации, %	Внедрение новых технологических процессов	в т.ч. мало-отходных, ресурсосберегающих	Освоено производство инновационных видов продукции, наименований	из них, новые виды техники	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленной, %
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,3	1576	502	3138	809	3,3

При изучении статистики, за последние десять лет тенденция инновационного развития практически не изменялась. Из приведенного следует, что доля предприятий, внедряющих инновации постепенно увеличивается. Хотя экономический кризис 2009 года оказал отрицательное влияние на введение инноваций. Но, несмотря на положительную динамику общего внедрения инноваций, в промышленном секторе этот показатель с каждым годом уменьшается, что приводит к большим ресурсным, энергетическим, топливным, трудовым и другим затратам. Изменение этого коэффициента в отрицательную сторону свидетельствует о том, что Украина теряет возможность конкурировать с другими развитыми странами так, как их продукция намного дешевле и качественней.

В 2013 году инновационной деятельностью в промышленности занималось 1715 предприятий, или 16,8%, что на 0,6% меньше чем в предыдущем 2012 году -1758. На технологические инновации предприятия Украины в 2013 году потратили 9,6 млрд. грн. Основным источником финансирования инновационной деятельности являются собственные средства предприятий – 72,9% (в 2012 году – 63,9%) общего объема затрат, а финансовая поддержка государства составляет всего 1,9% (2,2% в 2012 году), средства отечественных и иностранных инвесторов – 1,3% и 13,1% (соответственно 1,3% и 8,7%), часть кредитов значительно сократилась и составляет 6,6% (21,0%) [5].

Анализ научно-технического потенциала Украины свидетельствует о его несовершенстве. За последние годы количество организаций, которые выполняли научные исследования и разработки, в 2013 году снизились до 1143 организаций в сравнении с 2003 годом – 1487. Уменьшается и количество ученых каждый год, так в 2005 году насчитывалось 106603 человека, а в 2013 году снизилось до 77853, но в то же время с каждым годом увеличивается количество докторов и кандидатов наук в экономике Украины. На 31 декабря 2013г. в экономике Украины работало 90113 кандидатов наук, что на 2,3% больше, чем на соответствующую дату 2012г. При этом численность женщин увеличилась на 5,5%, мужчин – уменьшилась на 0,7%. Что касается докторов наук, то их количество на 31 декабря 2013г. составляло 16450, что на 5,5% больше чем на 31 декабря 2012г. При этом количество мужчин увеличилось на 3,3%, женщин – на 12% [5].

На сегодняшний день состояние инновационной деятельности в Украине большинством экспертов-ученых определяется как кризисное и такое, что не соответствует современному уровню инновационных процессов в промышленно-развитых странах и потребностям инновационного развития. Стабильное сокращение реальных объемов финансирования научно-технического комплекса и отсутствие действенной государственной научно-технической политики не дают оснований для вывода о наличии реальной почвы для пе-

перехода к инновационной модели развития. Даже самые совершенные средства государственной поддержки инновационной деятельности выявляют свою неэффективность в случае сохранения в стране макроэкономической среды, неблагоприятной для развития и распространения инноваций.

Фундаментальные причины низкой эффективности государственной политики в инновационной сфере следует искать в особенностях экономической ситуации, которая складывается в Украине. Хроническое невыполнение нормативных актов по активизации научно-технической и инновационной деятельности свидетельствует о наличии определенных объективных системных препятствиях, без преодоления которых достичь эффективности инновационной политики невозможно. Эти препятствия приводят к разрушению целостности инновационного процесса с последующим замедлением развития и упадком его составляющих. Прежде в таких условиях страдает элемент внедрения нововведений (спрос на инновации), который, собственно, и превращает научно-технический продукт на инновацию как таковую. Поэтому теряется экономический эффект и от вложений в фундаментальные и прикладные исследования [4].

Максимально полная реализация потенциала инновационного развития для коренной модернизации национальной экономики, повышения ее социально-экономической эффективности и национальной конкурентоспособности требует взвешенной комплексной государственной стратегии.

Согласно Постановлению Верховной Рады «О концепции научно-технологического и инновационного развития Украины», стимулирование инновационной деятельности должно обеспечиваться путем:

- применение льгот для всего цикла инновационного процесса от фундаментальных исследований до внедрения в производство, это позволит при использовании инноваций увеличить объем и повысить качество продукции;
- дифференциации размеров налоговых льгот в зависимости от активности в инновационном процессе конкретных предприятий, организаций и отдельных лиц в условиях ежегодного увеличения ими расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы не менее чем на 25 процентов;
- освобождение от налогообложения части прибыли, направляемой предприятиями, организациями, частными лицами в Государственный инновационный фонд Украины или местный фонд развития науки и технологии, а также на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ по международным, общегосударственным программам и проектам;
- освобождение от налогов, включая валютные средства, научных учреждений, деятельность которых осуществляется за счет государственного бюджета;
- введение налоговых льгот на прибыль и добавленную стоимость для научных организаций, входящих в национальную систему научно-технической информации;
- освобождение от налогообложения средств, направленных на повышение квалификации и переподготовку научных кадров [6].

Реализация комплекса мер стимулирования инновационной деятельности, предусмотренного действующим законодательством, в частности, законом "Об инновационной деятельности" в условиях неблагоприятного инвестиционного климата содержит серьезную угрозу нецелевого использования предусмотренных средств и льгот, а также утечки за рубеж интеллектуального продукта, который не доходит до стадии внедрения в Украине.

Учитывая это, ведущим направлением в процессе перехода Украины к инновационному развитию, прежде всего, должно стать улучшение инвестиционного климата в Украине и всестороннее стимулирование национального капиталообразования и инвестиционных процессов. Ключевым средством на этом пути является вывод расходов предприятия на инвестиции в основные фонды из-под обложения налогом на прибыль. Только этот шаг может оказать существенное ускорение развития инвестиций в Украину. Из-за

значительной ограниченности инвестиционных ресурсов, следует целенаправленно содействовать их концентрации в инновационные направления.

Таким образом, модернизация украинской экономики на основе инновационного развития должна обеспечиваться комплексным применением всех доступных рычагов экономической политики и предотвращением конфликта между их действиями и между решением стратегических и текущих задач. В этих условиях инновационная стратегия приведет к повышению уровня доходности национальных предприятий и может стать реальным шансом для дальнейшего эффективного развития государства.

Литература

1. Сапич В. И., Сапич, Н. Н. Становление национальной модели экономического развития Украины // Механизм регулирования экономики. 2013. №1 (59). С. 78-87.
2. Проект «Стратегии инновационного развития Украины на 2010-2020 годы в условиях глобализационных вызовов» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.pir.dp.ua / uploads / StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc](http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc) (дата обращения: 16.06.2014).
3. Закон Украины «Об инновационной деятельности» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата обращения: 17.06.2014).
4. Перспективы инновационного развития Украины (аналитический доклад) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm> (дата обращения: 19.06.2014).
5. Официальный сайт государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua / (дата обращения: 18.06.2014).
6. Постановление Верховной Рады Украины «О Концепции научно-технологического и инновационного развития Украины» http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990916.html (дата обращения: 19.06.2014).

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

***В.И. Любимов
г. Запорожье, Украина***

Інтелектуальну власність можна розглядати як результат творчої діяльності людини: винаходи у всіх галузях людської діяльності, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів та послуг, знаки обслуговування, фірмові знаки, комерційні позначення, інформаційна продукція, селекційні досягнення тощо. Таким чином, це такі результати науково-технічної та художньої творчості людини, які можна використовувати будь-яким способом у господарській діяльності [1].

Із загального поняття інтелектуальної власності міжнародно-правові норми виділяють окремо промислову власність, до якої належать винаходи, загальнокорисні зразки, промислові рисунки або моделі, товарні або фірмові знаки, знаки обслуговування.

Знаки для товарів та послуг, фірмова назва і найменування місця походження товару не вписуються в групу промислової власності за своїм функціональним призначенням. Мета створення цих витворів — індивідуалізація учасників товарообороту, тобто продавців та покупців товарів. У той же час вони індивідуалізують самі товари та послуги.

Засоби індивідуалізації учасників товарообороту відрізняються від інших об'єктів промислової власності не тільки функціональним призначенням, але й рівнем творчості [2]. Очевидно, що для створення промислового зразка чи для здійснення винаходу потрібна різна інтелектуальна праця. Крім цього, вони мають різне призначення: винахід — підвищення ефективності виробництва, засоби індивідуалізації — відмінність товару одного виробника від подібного товару іншого виробника. Таким чином значущість об'єктів промислової власності значно вища.

Інші об'єкти інтелектуальної власності, які не враховані в понятті промислової власності, складають групу результатів творчої діяльності, яка охороняється авторським правом.

Усі результати творчої діяльності охороняються законом — авторським та патентним правом.

Класифікація результатів інтелектуальної діяльності відображена на рис. 1.

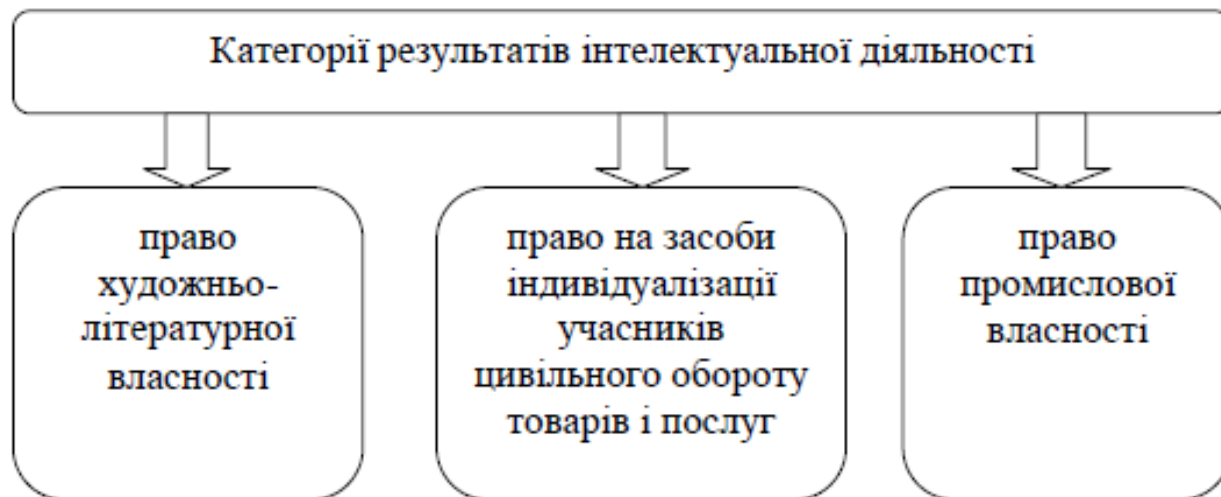


Рис. 1. Класифікація результатів інтелектуальної діяльності

В залежності від кількості суб'єктів, що приймають участь в інтелектуальній діяльності, інтелектуальну власність може бути представлена в індивідуальній та колективній формах.

Починаючи від зародження двох головних підвалин інтелектуальної власності, а саме промислової власності й авторського права, інші форми розвивалися й одержували визнання або як складові вже існуючих видів інтелектуальної власності, або як нові галузі.

Конвенція 1967 року, якою засновано Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), обумовлює, що інтелектуальна власність має включати права, що стосуються таких об'єктів [1]:

- 1) літературних, художніх та наукових творів;
- 2) виконань, фонограм та мовлення;
- 3) винаходів в усіх галузях людської діяльності;
- 4) наукових відкриттів;
- 5) промислових зразків;
- 6) знаків та комерційних назв й зазначень;
- 7) охорони від недобросовісної конкуренції;
- 8) всіх інших прав, що виникають внаслідок інтелектуальної праці в галузях промисловості, науки, літератури та мистецтва.

Класифікація інтелектуальної власності за видами наведена на рис. 2.

Кілька міжнародних договорів, укладених після 1967 року, передусім Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) Світової організації торгівлі (СОТ), ще більшою мірою прояснили й деталізували нові види інтелектуальної власності [3]. Зокрема, спираючись на попередню роботу, здійснену ВОІВ, це було зроблено щодо типографій інтегральних мікросхем. Така тенденція засвідчує динамічну природу інтелектуальної власності, котра змінюється у відповідь на розвиток техніки та культури, як, наприклад, апаратного й програмного забезпечення ЕОМ, цифрових комунікаційних технологій та Інтернету.

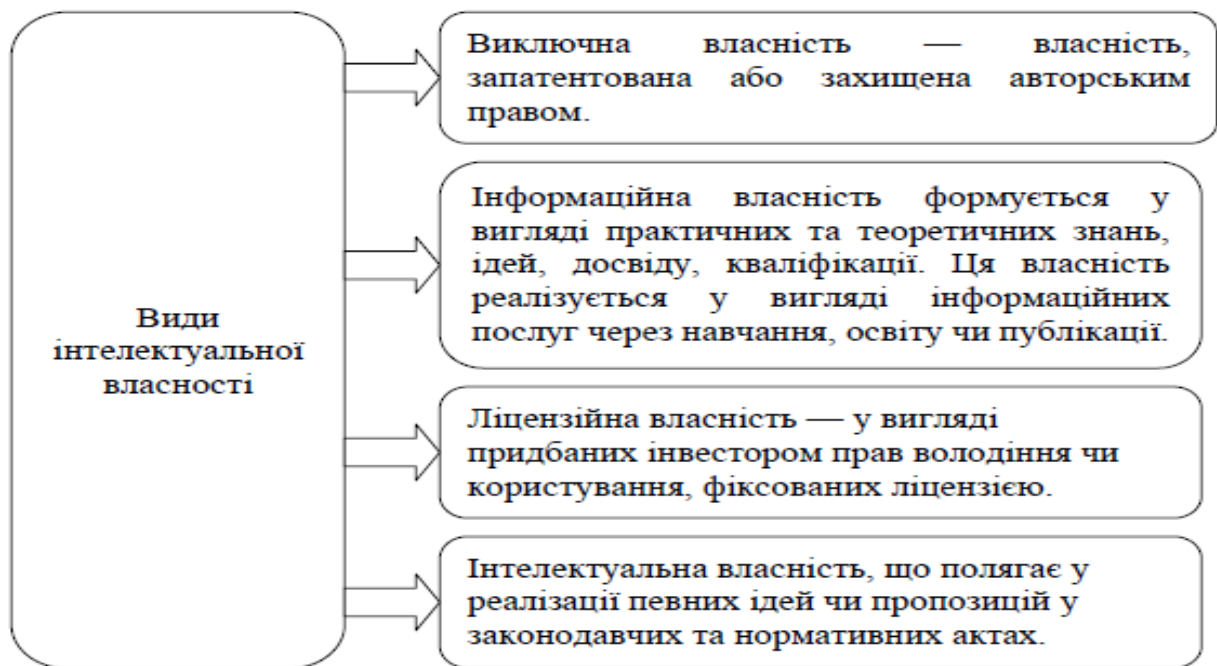


Рис. 2. Види інтелектуальної власності

Загалом, відповідно до видів інтелектуальної власності, класифікацію вищенаведених об'єктів права інтелектуальної власності можна розглянути на рис. 3.

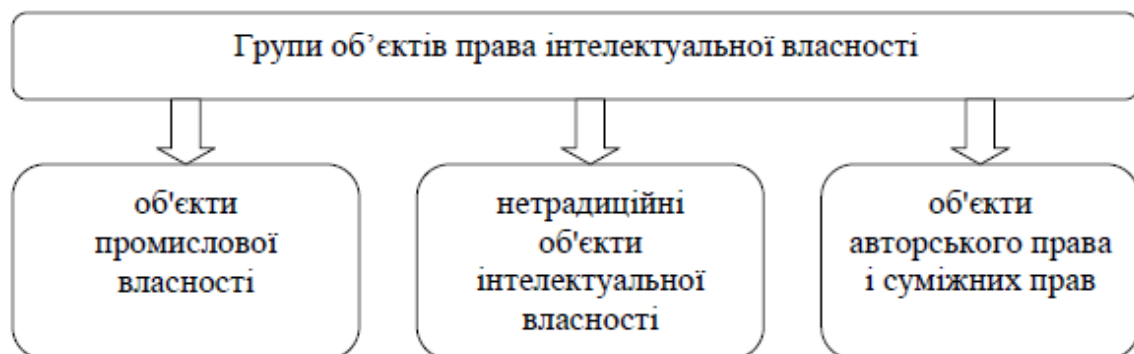


Рис. 3. Класифікація об'єктів права інтелектуальної власності

Об'єктом авторського права може бути не будь-який твір, а лише той, який має певні ознаки: творчий характер та вираження в об'єктивній формі, придатній для відтворення та сприймання. Об'єктивна форма може бути усною або письмовою.

Об'єктами інтелектуальної власності можуть бути наукові теорії, математичні методи, плани, правила, комп'ютерні програми, художні твори тощо. Окремі з них підтверджуються патентним відомством. Інші, такі як наукові праці, твори мистецтва, захищені нормами авторського права.

Об'єкти інтелектуальної власності реєструються в Державному комітеті України з питань інтелектуальної власності.

Згідно з українським законодавством, до промислової власності належать: винаходи (корисна модель), промисловий зразок, знак для товарів та послуг.

Винахід (корисна модель) – це результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології. Винахід (корисна модель) може бути секретним, якщо містить інформацію, віднесenu до державної таємниці. Якщо винахід (корисна модель) створений працівником у зв'язку з виконанням службових обов'язків чи за дорученням роботодавця за умови, що трудовим договором не передбачено інше, або з використанням досвіду, виро-

бничих знань, секретів виробництва і обладнання роботодавця, то він вважається службовим винаходом (корисною моделлю).

Промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання.

Під торговельною маркою розуміють позначення, за яким товари і послуги одних осіб відрізняються від товарів і послуг інших осіб.

Географічне зазначення – це назва географічного місця, яке вживається для позначення товару, що походить із цього географічного місця та має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або поєднанням цих природних умов і людського фактора. Сутність фірмового найменування витікає з самої назви цього об'єкту. Але, на відміну від попередніх об'єктів, поки що не існує закону, який би охороняв права на нього.

До нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності можна віднести:

Сорт рослин – це окрема група рослин (клон, лінія, гібрид першого покоління, популяція) в рамках нижчого із відомих ботанічних таксонів. Під породою тварин зазвичай розуміють селекційні досягнення у тваринництві.

Зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми та з'єднань між ними визначене законом як топографія інтегральної мікросхеми.

Комерційна таємниця – це технічна, комерційна, організаційна та інша інформація, що здатна підвищити ефективність виробництва або іншої соціально-доцільної діяльності або забезпечити інший позитивний ефект.

Відкриттям визнається встановлення невідомих раніше закономірностей властивостей і явищ матеріального світу.

Рационалізаторською пропозицією є визнана юридичною особою пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності.

Об'єктами авторського права і суміжних прав виступають об'єкти, які, у свою чергу, поділяються на дві групи – власне об'єкти авторського права: твори літератури і мистецтва, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних) і об'єкти, суміжні з авторськими правами, до яких відносяться виконання творів, фонограми і відеограми, програми (передачі) організацій мовлення [4].

Перелік об'єктів права інтелектуальної власності не є вичерпним. З розвитком людської цивілізації будуть з'являтися все нові й нові об'єкти права інтелектуальної власності, насамперед у галузі інформаційних технологій, генної інженерії тощо.

Суб'єктами права інтелектуальної власності є: творець (творці) об'єкта права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо) та інші особи, яким належать за заповітом або за договором особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності [1].

Суб'єктами права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки є автори або фізичні чи юридичні особи, до яких право авторів перейшло за договором чи заповітом.

Суб'єктами права на торговельні марки, зазначення походження товарів можуть бути юридичні особи, а також фізичні особи, якщо вони здійснюють підприємницьку діяльність.

Суб'єктом правовідносин, що виникають у процесі створення і використання сортів рослин, може бути будь-яка юридична чи фізична особа.

Суб'єктом права на рационалізаторську пропозицію є рационалізатор, тобто автор рационалізаторської пропозиції, що створив його своєю творчою працею.

Виходячи з того, що комерційною таємницею відповідно до чинного законодавства визнаються, в основному відомості, що стосуються підприємницької діяльності, суб'єктами права на комерційну таємницю (ноу-хау) є особи, що займаються підприємницькою діяльністю, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи [5].

Суб'єкти авторського права зображені на рис. 4.

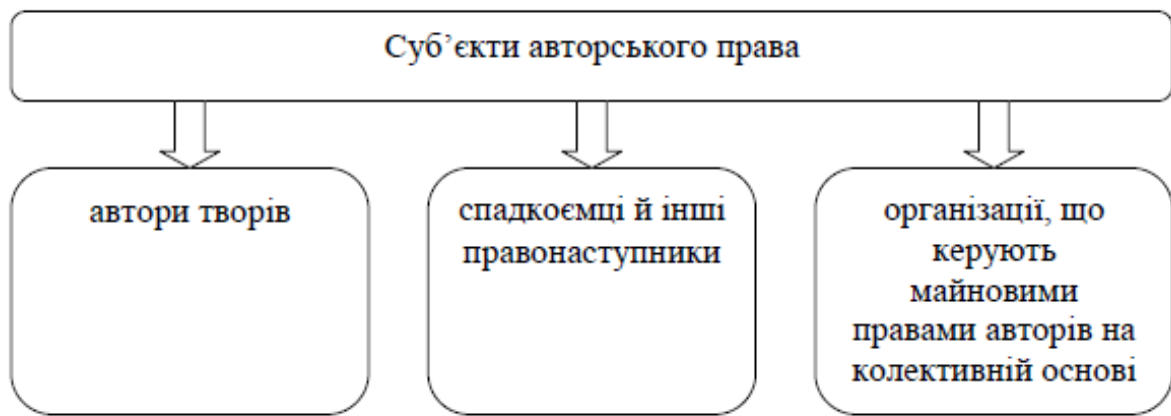


Рис. 4. Класифікація суб'єктів авторського права

Авторами визнаються особи, творчою працею яких створений твір. Авторами визнаються не тільки творці оригінальних творів, але й творці похідних (залежних) творів, таких як: переклади, переробки, копії творів мистецтва тощо.

Поряд з фізичними особами, власниками авторських прав можуть бути юридичні особи, що придбали окремі авторські повноваження за договором з автором чи одержали їх за заповітом або в інших випадках.

Суб'єктами авторського права після смерті автора стають його спадкоємці. Спадкування авторських прав здійснюється або за законом, або за заповітом. При спадкуванні за законом спадкоємцями можуть стати тільки громадяни, що є законними спадкоємцями. При спадкуванні за заповітом авторські права можуть бути передані будь-якому громадянину.

Суб'єктами авторського права можуть бути також видавництва, театри, кіностудії та інші організації, що займаються використанням творів.

Організації, що керують майновими правами автора на колективній основі, не є власниками авторських прав. У відносинах із третіми особами вони виступають як представники авторів і діють від їхнього імені в їхніх інтересах. Це порівняно нове явище для України і до кінця законодавче воно не врегульовано.

Відповідно до Закону України "Про власність" суб'єктами права інтелектуальної власності визначаються громадяни, юридичні особи і держава. Держава може стати суб'єктом зазначення прав у чітко визначених законом випадках. Однак у Цивільному кодексі України держава як суб'єкт права не згадується. Найближчим часом це протиріччя повинно бути усунуто.

Розвиток інтелектуальної власності питання серйозне, що вимагає детального розгляду, визначених підходів, системи мотивації співробітників. Процес управління інтелектуальною власністю організації безперервний, співробітники організації повинні бути добре змотивовані, і відносини в організації повинні бути партнерськими, в певній мірі це досягається участю співробітників в капіталізації компанії, і розподілі дивідендів з акцій.

Інтелектуальні ресурси знаходяться на вершині інноваційного розвитку. Кожен етап може привести до катастрофи. Ідея виникла в одній голові допрацьовується вже колективно, на основі отриманого досвіду. Навіть працюючи на замовлення, створюючи продукт певної якості, до замовника йде зразок, технічна документація, а у розробників залишається отриманий досвід, чернетки, копії технічної документації, лабораторний зразок. Ціна такої колективної роботи зростає, інтелектуальні ресурси вже з більш напрацьованим досвідом йдуть по шляху подальшого розвитку, створюючи нові продукти. Це один з моментів розвитку інтелектуальних ресурсів.

Особливістю інформації є те, що від великої кількості інформації вона не втрачає своєї вартості, інформацією можна ділитися у часі, просторі, інформація не зношується від частого використання, кількість осіб одержують інформацію безмежно, а найістотнішим недоліком інформації є те, що вона швидко застаріває. Інтелектуальні ресурси можуть бу-

ти внесені в статутний капітал компанії, на них можна нараховувати амортизацію, їх можна продати, закласти.

Кращі управлінські якості, домінуючі позиції на ринку, нові технології є результатом інтелектуальної діяльності людей. Основну частку гудвілу переважно приносять результати інтелектуальної діяльності. Тому на сучасному етапі розвитку ринкових відносин актуального значення набуває управління інтелектуальною власністю.

Виникнення нових підходів до технологічного процесу, зокрема раціонального використання нематеріальних ресурсів, а також підвищення освітнього рівня управлінців за останні десятиліття призвели до того, що впровадження управління інтелектуальною власністю на підприємствах є необхідною передумовою їхньої успішної роботи в ринкових умовах господарювання.

Окремі норми, що стосуються інтелектуальної власності, містяться в багатьох законах України.

У випадку, коли необхідно врегулювати спори щодо прав на об'єкти інтелектуальної власності між фізичними або юридичними особами України та іноземних держав, верховенство перед національними законами мають міжнародні договори, до яких приєдналася Україна. На сьогодні Україна є учасницею 18 багатосторонніх міжнародних договорів у цій сфері.

Ведення управління інтелектуальної власності на підприємстві сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що призводить до отримання максимальних прибутків при мінімальних їх витратах та забезпечує йому економічну безпеку.

Література

1. Кобилянський Л. С. Управління проектами. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
2. Мойсеєнко І. П. Основи інвестування. Навч. посіб. – Л.: МАУП, 2001. – 180 с.
3. Федоренко В. Г. Інвестознавство: Підручник. – 3-тє вид., доп. – К.: МАУП, 2004. – 480 с.
4. Управлінський облік: Навч. посіб / Нападівська Л.В., БАКУРОВА А.А., Горностасова В.М., Мазіна А.І. Московська О.А., Кузьменко А.П., Рехачева А.М., Кияшко О.М., Бузакі Н.І., Фоміна О.В; За заг.ред Нападівської Л.В. – М.: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2006. – 346 с.

МОНОГОРОД: ОСОБЕННОСТИ ЗАРУБЕЖНОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ

***И.В. Манаева
г. Белгород, Россия***

Современное понимание термина «моногород» в экономической литературе представлено широким спектром определений, но четкий понятийный аппарат отсутствует. Моногород или монопрофильное поселение – это поселение (город, поселок), в котором настолько тесная связь между функционированием крупного (градообразующего) предприятия и экономико-социальными аспектами жизни самого поселения, что рыночные перспективы предприятия существенно влияют на судьбу этого поселения как такового [1]. Проанализируем особенности терминологии моногород в зарубежной литературе.

В канадской практике наиболее часто применяемым термином является «single industry town» («город одной отрасли»). Так, данный термин используется в отношении моногорода по добыче природных ресурсов Элиот Лейк, расположенного на Севере провинции Онтарио (Канада) и американского моногорода горнорудной промышленности Сметтертаун [3].

Для английских и американских моногородов характерно употребление термина «company town» [12] или «город одной компании». В эпоху активной индустриализации подобные города составляли большую часть моноспециализированных населенных пунктов. Город одной компании характеризуется как малый изолированный и контролируемый

одной компанией. Х. Грин отмечает, что термин «company town» изначально не имеет американского происхождения, при том, что моногорода являются сущностью экономики США [13].

Термин «город одной компании» используется в работах и других ученых. Л. Карлсон проводит социологический анализ моногородов Тихоокеанского северо-запада, используя термин «company town» [14]. По ее мнению, моногород – это город, который находится в собственности компании.

К. Эхсани, исследуя иранские нефтяные моногорода Абадан и Масджид-Сoleyман, употребляет термин «company town» [10]. К. Тони отмечает, что в региональной Австралии есть множество моногородов («company towns»), которые являются риском для имущественных инвестиций [5].

О. Диниус, используя термин «company town», утверждает, что «города компании» играли важнейшую роль в процессе развития промышленности стран Латинской Америки [19]. Менее распространенными являются термины «one-industry town» – город с одной промышленностью (монопромышленный город) и «mill town» – город-завод.

В зарубежной практике зачастую понятие моногород расшифровывается с позиций специализации города. «Mining town» – город, специализирующийся на добыче полезных ископаемых. Профессор экономики Д. Лидбитер употребляет данный термин в исследовании жизненного цикла канадских шахтерских моногородов: Сэндон, Ферни, Осина, Теллур, Гранты, Садбери, Тиммин [15]. Д. Магилл, изучая «профессиональную мобильность» шахтерских моногородов Новой Шотландии, также использует термин «mining towns» [18]. Сравнивая два типа канадских моногородов угольной и лесной промышленности, Л. Дигнард называет их «mining town» и «forestry town» [8].

Д. Бритт исследует институциональный подход к местному реструктурированию норвежских шахтерских моногородов, используя термин «mining towns» [6]. «Coalt own» [20] употребляется в отношении городов, специализирующихся на добыче угля: Северный Аппалачи, Лансфор, Хейзлтона. Термин «railroad town» используется для городов, где градообразующей отраслью выступает железная дорога. Ч. Флойд пишет, что «railroad town» – город железной дороги – это сообщество, расположенное на железной дороге [4].

«Fishing town» – город, в котором развивается рыбная промышленность – «рыбацкий город». Е. Нел и К. Рогерсон употребляют «fishing town», исследуя преобразование рыбацкого город Стилбаай в «город туризма» – «tourism town» [21]. Так же в зарубежной практике встречается термин «fishing village» – «рыбацкая деревня» [11]. Канадский исследователь М. Нозик утверждает, что правительства должны вкладывать ресурсы не в «fishing village», а в другие центры экономического роста [6].

Для моногородов, где градообразующей отраслью выступает добыча золота, применяют термин «gold-mining town». М. Луиз употребляет данный термин в отношении Канадских моногородов: Доусон, Уайтхорс [17]. «Lumber town» – город, специализирующийся на производстве древесины. Б. Пол отмечает, что «lumber towns» существовали в течение короткого периода времени, что связано с ограниченными ресурсами. К «городам древесины» относятся: Марипоза (США), Маскигона (США), Сагино (США), Бей-Сити (США), Либби (США) [9]. Б. Левип применяет термин «textile town» к английскому городу Бредфорд, который изначально возник как моногород, и в нем развивалась текстильная промышленность [16]. Текстильные моногорода присущи Великобритании (Рочдейл, Болтон), США (Огаста), Бельгии (Дейнзе, Ронсе, Аалст, Гент). Часто встречающимся понятием в западной литературе при описании проблем монопрофильности городов является словосочетание «boom and bust industry» [7] (отрасль быстрого роста и быстрого падения). Т. Адамс утверждает, что в «городах компаниях» все экономические и общественные потребности переносили циклы бума и спада [2]. Часто подобные отрасли (например, добыча золота, лесная промышленность пр.) лежат в основе экономики моноспециализированных городов и являются фактором рискованного развития. Как правило, это отрасли первичного сектора, которые на стадии подъема и пика развития характеризуются высокой потребностью в ресурсах, в том числе

людских. В результате быстрыми темпами формируется новый город, который затем так же быстро деградирует, когда ресурс истощается. Результаты проведенного анализа терминологии в зарубежной практике представим в таблице.

Таблица

Варианты употребления термина «моногород» за рубежом

№ п/п	Термин	Содержание	Автор
1	Single industry town	Город одной отрасли	А.М. Мо Хиней, Д. Питбладо
2	Company town	Город одной компании	Х. Грин, К. Эхсани, К Тони
3	Company town	Город, который находится в собственности компании	Л. Карлсон
4	Mining town	Моногород, специализирующийся на добыче полезных ископаемых	Д. Лидбитер, Д. Магилл
5	Coal town	Моногород, специализирующийся на добыче угля	Р. Финсер
6	Railroadtown	Это сообщество, расположенное на железной дороге	Ч. Флоид
7	Fishing town	Моногород, где развивается рыбная промышленность	Е Нел, К. Рогерсон
8	Gold-mining town	Моногород, где градостроительная отрасль – добыча золота	М. Луиз
9	Lumbertown	Моногород, специализирующийся на производстве древесины	Б. Пол
10	Textile town	Моногород, специализирующийся на текстильной промышленности	Б. Леви

Таким образом, в зарубежной практике использование термина «моногород» имеет наряду с общей и специализированную особенность (coal town, fishing town, lumber town), что способствует более точному толкованию специализации моногорода.

Литература

1. Гуреева М.А. Экономические проблемы моногородов в условиях мирового финансового кризиса//Вестник Российского Нового университета.– 2011.– С. 37-45
2. Thomas Adams, Wayne Caldwell Rediscovering Thomas Adams: rural planning and development in Canada, 2011. 428 p.
3. Anne-Marie Maw Hiney and Jane Pitblado , Boom town blues: Elliot Lake, collapse and revival in a single-industry community, 1999.346 p.
4. Linda Carlson ,Carlson, L. (2003). Company Towns of the Pacific Northwest, 2003. 286 p.
4. Charles F. Floyd,Marcus T. Allen, Real Estate Principles, 2002. 476 p.
5. Crabb Tony Company town syndrome Australian CPA, ProquestAbl/ inform № 8, 2002, 28.
6. Dale, B.An institutional approach to local restructuring – the case of four Norwegian mining towns European Urban and Regional Studies,9 (1), 2002.5-20 p.
7. Deborah Rudacille, Roots of Steel: Boom and Bust in an American Mill Town, 2011, 304 p.
8. Dignard L.A., Acomparative approach to the study of community and work in Canadian mining and forestry towns, 1989. 420 p.
9. Barbara Dotts Paul, Justus F. Paul, Wisconsin history: an annotated bibliography, 1999, 428 p.
10. Ehsani K. Social engineeringandthe contradictions of modernization in Khuzestan's company tows a look at Abadan and Masjed-Soleyman, International Review of Social History, № 3, 2003, 361-399
11. Graeme Donald Snooks, Historical analysis in economics, 1993. 249 p.

12. John S. Garner The Company Town: Architecture and Society in the Early Industrial Age, 1992. 245p.
- ^{13.} Hardy Green, The company town: the industrial Edens and satanic mills that shaped the American economy, 2011. 498 p.
14. Keith Petersen, Company town: Potlatch, Idaho, and the Potlatch Lumber Company, 1987. 284 p.
- ^{15.} Leadbeater D., Mining towns and the new Hinterland crisis, Canadian Dimension, Dimension Publications Inc., № 5, 2004. 41-44 p.
16. Barry Levy, Town born: the political economy of New England from its founding to the Revolution, 2009, 354p.
17. Mary Louise McAllister, Governing ourselves?: the politics of Canadian communities, 2004, 333 p.
18. Magill D.W., Migration and occupational mobility from a nova scotia coal mining town, 1964. 84 p.
19. Oliver J. Dinius, Angela Vergara, Company Towns in the Americas: Landscape, Power, and Working-Class Communities, 2011, 236
20. Rebecca Rabenold-Finsel, Carbon County, 2004, 128 p.
21. Nel, E. L., Christian M. R., Local economic development in the developing world: the experience of Southern Africa, 2005, 352, p.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Д.А. Мацкова, Е.И. Ковалева
г. Белгород, Россия*

Одной из стратегических задач развития современной России является обеспечение устойчивого развития страны и каждого ее региона. В последнее время в научной литературе вопросам реализации политики устойчивого развития в разных экономических системах уделяется значительное внимание.

В России на данный момент времени специальной службы, акцентирующей внимание на проблемах выживания, на заботе о будущих поколениях, не существует. Подобные органы функционируют во многих странах, в некоторых странах существуют Национальные советы по устойчивому развитию (США, Германия и др.) и Министерства устойчивого развития (Швеция, Франция и др.).

Цель создаваемых советов – разработать политику, в которой совмещались бы экономические интересы, цели защиты природной среды и принцип справедливости. Национальные советы по устойчивому развитию (НСУР) должны быть подотчетны главе государства или правительства, а не только руководителю природоохранного ведомства. В НСУР должны входить представители всех соответствующих государственных структур. Наряду с национальными советами целесообразно создание сети советов на уровне местных органов управления, которые реализуют Местную повестку XXI.

Перспективным направлением совершенствования регионального механизма устойчивого развития является использование опыта зарубежных стран и их территорий. В штате Флорида (США) разработка стратегии развития будущего организована как процесс взаимодействия бизнеса и власти. Стратегия обновляется раз в три года. Во Флориде этим занимается не власть непосредственно, а ассоциация бизнеса. Министр, отвечающий в правительстве штата за экономическое развитие, одновременно является директором этой ассоциации, и разработка стратегии ведется совместно. В Каталонии (Испания) явным лидером в процессе разработки стратегии развития является власть региона, при этом акцент в стратегии сделан на подтверждение лояльности европейским ценностям. Известные примеры хорошего, поло-

жительного государственного управления – Австралия и Новая Зеландия. В штате Южная Австралия разработка и обновление стратегии, как и во Флориде, идут регулярно, действует уже третья стратегия, обновляемая по результатам оценки реализации со стороны специального комитета по мониторингу. Большое значение здесь уделено общественному участию, вовлечению всего сообщества. Существует общественная ассоциация поддержки стратегии, куда вошли заинтересованные организации, действующие на территории [2].

Стратегические приоритеты регионов мира отражены в таблице.

Таблица

Стратегические приоритеты регионов мира

Приоритеты развития регионов мира	Каталония (Испания)	Южная Австралия	Флорида (США)	Уппланд (Швеция)
Качество образования	+	+	+	+
Человеческий капитал	+	+	+	+
Межнациональное и межрелигиозное согласие	+	+	-	-
Промышленная политика	-	-	+	-
Агропромышленный комплекс	+	-	-	-
Пространственное развитие	+	-	+	-
Создание системы управления будущим	-	-	+	-

По данным таблицы, мы видим что, в стратегических приоритетах развитых стран мира произошли существенные изменения: основные приоритеты сместились с развития вторичного и первичного секторов экономики к развитию третичного сектора, а именно развитию человеческого капитала и качества образования. Лидеры мировой экономики перешли к новому технологическому укладу.

Одним из направлений совершенствования регионального механизма устойчивого развития территории должно стать стратегическое планирование. Это общественный процесс, коммуникационное планирование, активное взаимодействие людей, от которых зависит будущее – власти, бизнеса, общественных организаций, экспертов [4].

В настоящее время в Государственную Думу РФ внесен на рассмотрение проект федерального закона № 143912-6 «О государственном стратегическом планировании». В соответствии, с которым, государственное стратегическое планирование – регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления с участием профессиональных союзов и объединений работодателей, общественных, научных и иных организаций по государственному прогнозированию, программно-целевому и территориальному планированию, а также мониторингу реализации документов государственного стратегического планирования, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации и укрепления национальной безопасности.

В соответствии данным законом все субъекты Российской Федерации должны разработать документы государственного стратегического планирования:

- 1) прогноз социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на долгосрочный период;
- 2) прогноз социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на среднесрочный период;
- 3) стратегию социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на долгосрочный период;
- 4) долгосрочную бюджетную стратегию субъекта Российской Федерации;
- 5) схему расселения на территории субъекта Российской Федерации;

- 6) схему территориального планирования субъекта Российской Федерации;
- 7) программу социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на среднесрочный период;
- 8) государственные программы субъекта Российской Федерации.

Стратегическое планирование является эффективной технологией, которая получила широкое распространение в мире, как на уровне предприятий, так и территорий различного ранга.

Данные исследований, проводимых компанией «Baing&Company», показывают, что 67% компаний используют стратегическое планирование. Этот метод управления имеет самый высокий показатель удовлетворенности (4,01 балла по пятибалльной шкале) среди других методов управления. Практически все лидирующие регионы имеют стратегии.

Правильно организованное стратегическое планирование – это определенный общественный процесс, процесс общения, переговоров, дискуссий. Его можно определить как коммуникационное планирование, которое предполагает акцент не столько на конкретных цифрах, показателях, сколько на взаимодействии людей, от которых это будущее зависит. Это и власть, и бизнес, и общественные организации, и эксперты, которые пытаются совместно очертить контуры будущего для своего региона, при этом повышается уровень доверия, взаимопонимания, готовности к сотрудничеству ради будущего.

Перспективным направлением совершенствования регионального механизма устойчивого развития территории является маркетинг региона.

Региональный маркетинг формирует уникальные свойства региона, приобретающие стоимость и полезность и обеспечивает социально-экономическое развитие региона в соответствии с приоритетами его развития. Основной целью регионального маркетинга является построение оптимальной модели развития региона, ориентированной на его продвижение с учетом всех имеющихся и потенциальных ресурсов.

Политика территориального маркетинга предполагает смещения экономической политики от управления отраслями к управлению развитием территорий. Это позволяет вовлечь в коммерческий оборот ресурсы, имеющиеся на территории региона, которые в настоящий момент не используются или используются неэффективно. Управление территориями включает в себя в первую очередь создание на этой территории инфраструктуры для развития производства и благоприятных условий для ведения бизнеса на территории области, что, в свою очередь, привлечет внешних инвесторов – корпорации, холдинги, ТНК.

В настоящий момент самым эффективным средством привлечения инвесторов является развитие инфраструктуры размещения бизнеса на территории через реализацию ряда специальных проектов – промышленных парков, логистических парков, технологических парков, особых экономических и промышленных зон.

Особую роль в рамках политики маркетинга территории необходимо отвести проектам формирования современной городской среды г. Белгорода в качестве точного и оперативного ответа на запросы бизнеса относительно наличия производственной инфраструктуры, возможности размещения современных офисов и удержания квалифицированных специалистов в городе.

Изменение пространственной и функциональной структуры города определяется различными проявлениями следующих процессов: реструктуризация экономики; рост требований со стороны населения к показателям качества жизни; повышение мобильности населения; новые требования к городской среде: безопасность; экологичность; дизайн; доступность; разнообразие.

Одним из основных стратегических направлений регионального маркетинга, связанных с привлечением инвесторов, а также развитием туристического бизнеса является маркетинг имиджа, объективными составляющими которого являются совокупность конкурентных преимуществ и недостатков. Они обуславливаются особенностями отраслевой специализации региона, наличием экспортного потенциала, территориальной удаленностью и транспортной освоенностью, интеллектуальным и инновационным потенциалом и его соответствием целям развития региона, уровнем развития социальной сферы и характером экологических проблем.

Региональная политика, позволяющая обеспечивать устойчивое развитие региона, должна опираться на следующие ключевые направления: экономическую, социальную и экологическую политики (рисунок).

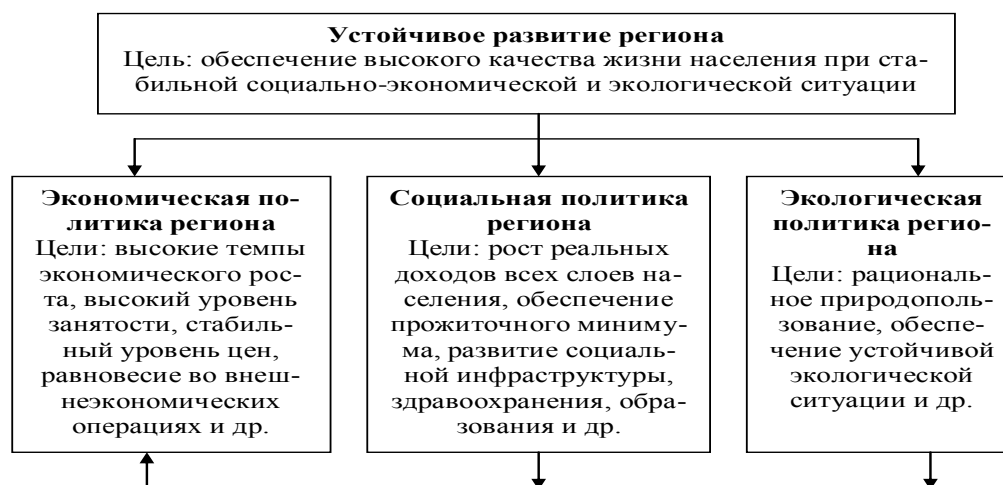


Рис. Цели устойчивого развития региона

Достижение целей устойчивого развития региона возможно при использовании программно-целевого подхода и индикативного планирования.

Таким образом, механизм реализации стратегии устойчивого развития – это совокупность следующих элементов: формирование целостной системы стратегического планирования в регионах; использование потенциала государственно-частного партнерства; управление развитием региона на основе программно-целевого метода; информационное обеспечение реализации стратегии устойчивого развития.

Литература

1. Бобылев, С. Н. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты) [Текст]: учеб. пособие / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. – М. : ЦПРП, 2011. – 220 с.
2. Ксенофонтов, В. И. Управление сбалансированным развитием региона на основе методов индикативно-регулятивного планирования [Текст] // Экономические науки. – 2010. – №12(73). – С. 35-43.
3. Махотаева, М. В. Целевое управление социально-экономическими системами [Текст] /М.В. Махотаева //Проблемы теории и практики управления.- 2012. – №4. – С.66-78.
4. Михалев, О. В. Мониторинг экономической устойчивости региональных хозяйственных систем [Текст] / О. В. Михалев // ЭКО. – 2011. – С. 46 – 52.

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ПРОДАВАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «НПП «РОСМИКО»

*С.П. Маширова, С.В. Ильина
г. Белгород, Россия*

Оптовая торговля оказывает услуги производителям товаров и розничной торговле. В результате её деятельности товар приближается к потребителю, но ещё не попадает в сферу личного потребления [1].

Важной задачей оптовой торговли является планомерное регулирование товарного предложения в соответствии со спросом. Объективная возможность успешно решить эту задачу обусловлена промежуточным положением оптовой торговли: в ней концентрирует-

ся значительная часть товарных ресурсов, что позволяет не ограничиваться операциями пассивного характера, а активно влиять на сферу производства, розничную торговлю и через неё – на сферу потребления.

Оптовая торговля имеет возможность, а значит, должна активно влиять на объём и ассортимент производимой продукции, требовать замены выпуска товаров, не пользующихся спросом, на товары, потребности в которых удовлетворяются не полностью, добиваться улучшения качества и расширения ассортимента изделий. Оптовая торговля имеет право прекращать приёмку и возвращать товары низкого качества производителям, что заставляет промышленные предприятия улучшать их потребительские свойства [2].

Для того чтобы определить самые продаваемые товары, необходимо проанализировать объём их продаж, т.е. определить самые «ходовые» позиции. В таблице 1 представлен анализ проданных товаров (самых востребованных позиций) на примере данных ООО «НПП «РОСМИКО» за 2012-2013 года.

Таблица 1

Анализ объема продаж отдельных товаров ООО «НПП «РОСМИКО»

№ п/п	Товар	Продано товаров, руб.		Отклонение, (+;-)	
		2012	2013	руб.	%
1	Бандажный ремешок PER15 (300мм)	5234,16	15689,14	10454,98	200
2	СРС-7-16 серъга	20015,67	37523,51	17507,84	87
3	Разъединитель с приводом РЛК-1А-10.IV400-УХЛ	158490,05	376263,27	217773,2	137
4	Лента сигнальная «Осторожно кабель» ЛСЭ-300	35405,26	26709,26	-8696	-25
5	Анкерный кронштейн CS10.3	10212,34	37556,11	27343,77	268
6	Зажим А2А-50-Т	8234,10	20642,99	12408,89	151
7	Кабель КВВГнг-LS 10х1,5	10516,15	18430,25	7914,1	75
8	Лампа InterHeat R125 150W E27 Red	19105,13	29564,10	10458,97	55
9	Анкерный зажим SO250.01	27114,16	42415,85	15301,69	56
10	Комплект промежуточной подвески ES1500E	64516,24	115214,15	50697,91	79

В 2013 году наблюдается увеличение объемов продаж по всем позициям, кроме Ленты сигнальной (-25% по сравнению с 2012 годом), что говорит о снижении спроса на нее. В два раза вырос объем продаж Бандажный ремешок PER15 (300мм) по сравнению с 2012 годом. Продажи позиции Разъединитель с приводом РЛК-1А-10.IV400-УХЛ возросли на 217773,2 руб. (137%). Положительная тенденция видна также и по продажам анкерных зажимов и кронштейнов, продажи в 2013 году возросли на 15301,69 руб. (56%) и 27343,77 руб. (268%) соответственно. Необходимо отметить и значительное увеличение объемов продаж Зажима А2А-50-Т (на 151% по сравнению с 2012 годом).

Но данного анализа недостаточно для того, чтобы говорить о количественном увеличении объемов продаж, так как выручка от реализации может расти и в результате увеличения себестоимости товаров, а это не является положительной тенденцией.

В таблице 2 произведен анализ структуры в стоимостном выражении за два года.

Таблица 2

Анализ структуры продукции ООО «НПП «РОСМИКО»

Наименование изделий	Продано изделий, руб.		Отклонение		Структура, %		Отклонение, (+; -)
	2012	2013	руб.	%	2012	2013	
Бандажный ремешок (300мм) PER15	5234,16	15689,14	10454,98	200	1,46	2,18	0,72
Серьга СРС-7-16	20015,67	37523,51	17507,84	87	5,58	5,21	-0,37
Разъединитель с приводом РЛК-1А-10.IV400-УХЛ	158490,05	376263,27	217773,2	137	44,17	52,26	8,09
Лента сигнальная «Осторожно кабель» ЛСЭ-300	35405,26	26709,26	-8696	-25	9,87	3,71	-6,16
Анкерный кронштейн CS10.3	10212,34	37556,11	27343,77	268	2,85	5,22	2,37
Зажим А2А-50-Т	8234,10	20642,99	12408,89	151	2,29	2,87	0,58
Кабель КВВГнг-LS 10х1,5	10516,15	18430,25	7914,1	75	2,93	2,56	-0,37
Лампа InterHeat R125 150W E27 Red	19105,13	29564,10	10458,97	55	5,32	4,11	-1,21
Анкерный зажим SO250.01	27114,16	42415,85	15301,69	56	7,56	5,88	-1,68
Комплект промежуточной подвески ES1500E	64516,24	115214,15	50697,91	79	17,97	16,00	-1,97
Итого	358843,26	720008,63	361165,37	100	100		100

Доля ленты сигнальной «Осторожно кабель» в общей структуре продаж ООО «НПП «РОСМИКО» сократилась на 6,16% по сравнению с 2012 годом и составила в 2013 году 3,71%, так же сократилась доля серьги СРС-7-16 (на 0,37%), анкерного зажима – на 1,68%, что в абсолютном выражении составляет 17507,84 руб. и 15301,69 руб. соответственно.

Наибольший удельный вес в структуре реализованных товаров занимает разъединитель с приводом РЛК-1А-10.IV400-УХЛ – 44,17% и 52,26% в 2012 и 2013 годах соответственно.

В целом можно сделать вывод, что с 2012 по 2013 год произошел небольшой, но устойчивый рост продаж, наблюдается положительная тенденция.

Анализ ассортимента и структуры продукции является обязательным для торговых предприятий, так как от них напрямую зависит результат хозяйственной деятельности коммерческой организации. Своевременность обновления ассортимента продукции с учетом изменения конъюнктуры рынка характеризует конкурентоспособность фирмы, ее деловую активность и позволяет получить прибыль от продаж [3].

Литература

1. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст]: Учебник/ Л.И. Кравченко, – М.:Новое знание, 2010. – 427с.
2. Соломатина А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия [Текст]: Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011 – 292 с.
3. Катусова, Е.Г. Стратегическое планирование ассортимента [Текст]/ Е.Г. Катусова // Современная торговля. – 2012. – №7. – С. 21-27.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ООО «АГРОРУСЬ»

*С.П. Маширова, С.Н. Цыгулева, А.С. Красноярская
г. Белгород, Россия*

Достоверная информация о финансовом положении компании дает возможность для разработки гибких и эффективных управленческих решений. В изменяющихся условиях рынка для оценки состояния организации большое значение имеет устойчивость предприятия на рынке.

Финансовая устойчивость предприятия представляет собой состояние, при котором организация может спокойно осуществлять операции с денежными средствами и тем самым обеспечивать бесперебойный производственный процесс. Слабая устойчивость приводит к неплатежеспособности, а вот избыточная устойчивость к увеличению срока оборота капитала, поэтому руководителю любой компании необходимо регулярно анализировать изменение финансового состояния организации [1, с.13]. Данная задача может быть достигнута путем анализа доходов и расходов предприятия.

Анализ доходов и расходов предприятия дает возможность получить важные сведения о компании, учитывая множество факторов, и за короткий промежуток времени дает сведения о положении компании.

Получив достоверную информацию о деятельности предприятия за предыдущий период можно научиться разрабатывать эффективные управленческие решения, программы и бизнес-планы на будущее. Это одна из важнейших частей плана компании. Ведь благодаря точному планированию множество проблем можно решить еще на стадии их появления, не доводя их до последствий, для ликвидации результатов которых нужно будет потратить определенные ресурсы компании.

Анализ движения финансов позволяет дать комплексную оценку всей хозяйственной деятельности и проследить основные тенденции его развития. Анализ доходов и расходов организации – это важнейшая часть стратегического плана, согласно которому предприятие может безбедно существовать в течение длительного времени.

В зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности расходы подразделяет на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг, признаваемых организацией обычными видами деятельности. Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими [2].

В состав расходов по обычным видам деятельности традиционно включаются:

- 1) материальные затраты;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация;
- 5) прочие затраты.

Информационной базой для анализа затрат организации по элементам служит Раздел 6 «Затраты на производство» Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

На основе Отчета о финансовых показателях может быть произведен анализ расходов по таким статьям калькуляции как:

- себестоимость реализации;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- прочие затраты.

В таблице 1 отражен анализ динамики и структуры затрат на производство по элементам затрат ООО «АгроРусь» за 2012-2013 гг.

Таблица 1

Анализ затрат на производство ООО «АгроРусь» по элементам за 2012 – 2013 гг.

Показатель, тыс. руб.	2012 год	2013 год	Отклонение		Структура		Изменение структуры, (+,-)
			абс.,(+,-)	отн., %	2012 год	2013 год	
Материальные за- траты	4186	3168	-1018	75,68	74,30	67,19	-7,11
Расходы на оплату труда	723	566	-157	78,28	12,83	12,00	-0,83
Отчисления на соци- альные нужды	145	122	-23	84,14	2,58	2,59	0,01
Амортизация	447	554	107	123,94	7,93	11,75	3,82
Прочие затраты	133	305	172	229,32	2,36	6,47	4,11
Итого по элементам	5634	4715	-919	83,69	100,00	100,00	x

На основе данных таблицы 1 можно сделать вывод, что затраты на производство в общем снизились на 919 тыс. руб. (16,31%). Это в большей мере произошло за счет сокращения материальных расходов на 24,32%. Благоприятное воздействие также оказало уменьшение расходов на оплату труда (на 21,72%) и отчислений на социальные нужды (на 15,86%). Однако, положительное влияние изменения трех данных факторов было уменьшено за счет роста амортизации на 23,94% и прочих затрат на 129,32%

По результатам оценки структуры затрат на производство видно, что большую из часть составляю материальные затраты (в 2013 году 67,19%), на основе чего можно сделать вывод о материалоемкости данного вида деятельности. В 2013 году приблизительно равные доли занимали расходы на оплату труда (12%) и амортизация (11,75%), причем доля амортизации увеличилась на 3%. Доля прочих расходов к 2013 году возросла на 4,11%.

Анализируя структуру расходов по элементам, надо учитывать, что некоторые элементы связаны тем или иным образом с налогообложением: например, затраты на оплату труда, которые являются базой для начисления платежей в социальные фонды; амортизация, которая косвенно связана с платежами по транспортному налогу и налогу на имущество.

С учетом этого организация стремится уменьшать элементы расходов, связанные с увеличением налогов и платежей в бюджет, а также прибыль и увеличивать те элементы, которые оказывают благоприятное влияние на налоговые платежи, как, например, материальные затраты и прочие затраты, налог на добавленную стоимость по которым принимается к вычету.

В ООО «АгроРусь» доля материальных и прочих затрат сократилась на 3%, что может свидетельствовать и об уменьшении налога на добавленную стоимость, принимаемого к вычету, в результате сумма налога в бюджет возрастет.

Особое внимание при оценке структуры расходов следует уделять резким изменениям показателей удельных весов. Эти изменения могут произойти за счет совершенствования технологии, изменения вида деятельности, изменений в номенклатуре продукции, а также схемы налоговой оптимизации, следствием начала применения которых как раз и бывает резкое сокращение элементов, связанных с увеличением налогового бремени, и увеличение материальных и прочих расходов. [3]

Анализ структуры и динамики доходов и расходов ООО «АгроРусь» за 2012 – 2013 гг. на основе показателей Отчета о финансовых результатах представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ структуры и динамики доходов и расходов ООО «АгроРусь» за 2012 – 2013 гг.

Показатель	2012 год	2013 год	отклонение		Доля в выручке		изменение структуры, (+,-)
			абс., (+,-)	отн., %	2012 год	2013 год	
Выручка	6147	5210	-937	84,76	100,00	100,00	х
Себестоимость продаж	3460	3131	-329	90,49	56,29	60,10	3,81
Валовая прибыль (убыток)	2687	2079	-608	77,37	43,71	39,90	-3,81
Коммерческие расходы	672	642	-30	95,54	10,93	12,32	1,39
Управленческие расходы	324	361	37	111,42	5,27	6,93	1,66
Прибыль (убыток) от продаж	1691	1076	-615	63,63	27,51	20,65	-6,86
Проценты к получению	80	270	190	337,50	1,30	5,18	3,88
Проценты к уплате	338	455	117	134,62	5,50	8,73	3,23
Прочие доходы	871	1015	144	116,53	14,17	19,48	5,31
Прочие расходы	658	907	249	137,84	10,70	17,41	6,70
Прибыль (убыток) до налогообложения	1646	999	-647	60,69	26,78	19,17	-7,60
Текущий налог на прибыль	11	44	33	400,00	0,18	0,84	0,67
Чистая прибыль (убыток)	1635	955	-680	58,41	26,60	18,33	-8,27

В ходе оценки полученных результатов надо обратить внимание на темп роста расходов и их долю в соотношении с темпом роста выручки, при этом темп роста выручки должен быть больше, только тогда прибыль организации будет возрастать. В ООО «АгроРусь» темп роста выручки (84,76%) меньше темпа роста себестоимости (90,49), что свидетельствует о сокращении доли прибыли в выручке. Негативным показателем является рост управленческих расходов на 11,42%, поскольку данные расходы не связаны непосредственно с производственной деятельностью организации и экономических выгод не приносят. Отрицательная тенденция проявляется в формировании чистой прибыли, поскольку каждый последующий показатель имеет меньший темп роста, чем предыдущий, что говорит о снижении эффективности деятельности.

Проводя оценку структуру расходов, особое внимание нужно обратить на удельный вес прочих расходов. Существенная сумма прочих расходов затрудняет анализ, делая деятельность организации менее прозрачной для внешних пользователей. В ООО «АгроРусь» прочие расходы в 2013 году составили 19,17% от выручки, что на 6,70% больше, чем в 2012 году. Данный процент является существенным и негативно сказывается на восприятии деятельности организации внешними пользователями.

Также необходимо сравнить расходы на всю произведенную продукцию и расходы реализованную продукцию. Для растущей организации характерно превышение объема производства над объемом продаж, следовательно расходы на произведенную продукцию будут больше.

Литература

1. Дружиловская, Т.Ю. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты [Текст]/ Т.Ю. Дружиловская // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №31. – С.11-14.

2. Бармашова, Л.В. Доходы и расходы предприятия [Электронный ресурс] / Л.В. Бармашова // Образовательный сайт Бармашовой Л.В. – Режим доступа: http://barmashova.ru/ekonomicheskaj_efektivnost_predpriijtij/dohodi_i_rashodi_predpriatij/

3. Каримова, А.М. Доходы и расходы предприятий [Электронный ресурс] / А.М. Каримова // V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2013 года – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/67/1651>

4. Никандрова, Л.К. Понятие доходов и расходов, их классификация и отражение в учете [Текст]/ Л.К. Никандрова // Бухгалтерский учёт в. – 2013. – № 8. – С.24-26.

ПУТИ ВЫХОДА УКРАИНЫ ИЗ ИННОВАЦИОННОГО КРИЗИСА

*А.А. Машлякевич
г. Харьков, Украина*

Украина – это родина многих великих ученых-изобретателей. Таких как: Юрий Кондратюк – один из основоположников отечественной космонавтики, Макс Левчин – веб-разработчик и программист, Стивен Возняк – разработчик компьютеров, Игорь Сикорский – известный авиаконструктор, Евгений Патон –ученый-механик, Александр Смакула – изобретатель антибликового покрытия линз, Семен Кузнец – лауреат Нобелевской премии по экономике, а также многих других известных во всем мире ученых. Все они начинали свой изобретательский путь в нашей стране, но со временем уезжали реализовывать свои разработки в другие страны, получив там должное финансирование и признание их таланта.

Вот так и в наше время многие молодые ученые эмигрируют в другие страны, которые заинтересованы в перспективных кадрах, в их изобретениях. Правительство этих государств понимает, что создавая хорошие условия для работы и всячески поддерживая перспективные инновационные проекты, они поднимают экономику своей страны на еще более высокий уровень.

Что касается Украины, то она опустилась с 63-го на 71-е место по уровню развития инноваций, указывается в ежегодном отчете Global Innovation Index, составляемому Корнельским университетом, бизнес-школой INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности.

Всего исследователи оценивали страны по 84-м показателям, среди которых были простота открытия нового бизнеса, налоговое давление, качество образования, доступность микрофинансирования, объем сделок с привлечением венчурного капитала и т.д. [1].

Выход из инновационного кризиса для Украины заключается в переосмыслении основных ценностей современного государства, в котором главная роль отведена человеку. Именно люди, а не ресурсы являются основным капиталом современного государства.

Европа, США, Израиль и Россия вкладывают огромные инвестиции в качество образования и развития новых видов производства. Еще в 2007 году 23 из 27 стран ЕС начали ежегодно наращивать инвестиции в R&D (research and development). Сейчас Финляндия и Швеция вкладывают в инновации 3,7% своего ВВП, Дания – 2,9%, Германия и Австрия – 2,7%. Важность инноваций осознают и в России. Только через «Роснано» Россия ежегодно инвестирует в инновационные компании около \$1 млрд. При этом у них нет приоритетных направлений: они финансируют интересные идеи практически во всех сферах [2].

Вклад Украины в развитие инноваций составляет всего 0,8% ВВП. Вложения эти не только невелики, но и не слишком эффективны.

Украина имеет огромный научный потенциал: в рейтинге инновационности стран мира (версия Bloomberg) наша страна занимает 6-е место по уровню образования.

Одной из самых востребованных в мире и, одновременно быстрорастущих в Украине является сфера IT-услуг. Экспорт IT-услуг из Украины вырос с \$0,2 млрд в 2004 г. до \$1,6 млрд в 2012 г. В 2015 г. мы можем выйти уже на \$5 млрд. Все это в совокупности дает нам намного лучшие стартовые условия, чем были, скажем, у Южной Кореи, Сингапура или Ирландии, когда они начинали построение технологической экономики лет 20 назад [3].

Какие выводы можно сделать сейчас. Во-первых, за то время, пока Украина колебалась в выборе тех или иных механизмов стимулирования инновационных процессов и выбирала половинчатые решения, значительно изменилась сама природа инноватики. Сегодня речь уже идет не только о построении удачной модели взаимодействия интеллектуального и реального секторов экономики, позволяющей результатам научных исследований или конструкторско-изобретательской работы свободно попадать на рынок, превращаясь в новый продукт или технологию. Речь идет о сплошном проникновении инноваций на все уровни и сферы человеческой деятельности, укреплении инновационных связей между разными секторами промышленности, между экономикой и социумом, преобразование любой деятельности в инноватику. Реалистичен ли такой сценарий для Украины?

Государственная политика Украины в стимулировании инноваций базируется на признании приоритетного статуса научно-технического и инновационного развития. Но должны признать: чтобы принцип приоритетности был действительно реализован, сделаны только первые шаги.

Так, впервые за многие годы нам удалось остановить отрицательный тренд снижения наукоемкости ВВП Украины. В прошлом году, благодаря увеличению бюджетных расходов на науку на 22% (4,7 млрд грн – 2012 г., 3,9 млрд грн. – 2011 г.) наш показатель наукоемкости ВВП вырос до 0,75%. Теперь в повестке дня ближайших лет – повышение уровня наукоемкости ВВП за счет всех источников финансирования до 1,5%. С учетом этого, в программе экономических реформ президента Украины развитие научно-технической и инновационной сферы определено отдельным направлением реформ.

Для выполнения программы экономических реформ правительство одобрило Концепцию реформирования системы финансирования научной и научно-технической деятельности до 2017 г. Концепция предусматривает постепенный переход к программно-целевому финансированию научной сферы (проектному, грантовому), привлечение средств частного сектора экономики для развития отечественной науки и технологий.

Первым шагом в этом направлении стало введение правительством грантов Кабинета министров Украины коллективам молодых ученых для проведения прикладных исследований по приоритетным направлениям развития науки и техники. Уже в нынешнем году будет проведен первый конкурс таких проектов.

Кроме того, по инициативе правительства Верховная Рада Украины внесла изменения в тендерное законодательство. Отменены тендерные процедуры для научных работ, отобранных на конкурсной основе, и средств спецфонда высших учебных заведений и научных учреждений. Мы активно работаем в направлении устранения барьеров на пути коммерциализации научных разработок, созданных за государственные средства. Яркое свидетельство этого — принятие Верховной Радой Украины в октябре 2012 г. новой редакции Закона "О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий". В соответствии с Законом, имущественные права на разработанные за средства государственного бюджета технологии передаются организациям-разработчикам для дальнейшей коммерциализации. Законом также определено, что средства, полученные в результате трансфера таких технологий, остаются организации-разработчику и используются на развитие инновационной деятельности.

Создана инфраструктура прямой финансовой поддержки инноваций – фонд поддержки малого инновационного бизнеса. За счет его средств будет предоставляться до

50% софинансирования проектов, направленных на внедрение научных разработок. Общий объем поддержки одного инновационного проекта будет составлять приблизительно 1,5 млн грн – 5 млн грн.

Ко всем уже сделанным мероприятиям можно добавить еще некоторые шаги, которые нужно предпринять, чтобы переориентировать экономику в сторону инновационного пути развития. И которые не требуют больших вложений:

1. Реформа Национальной академии наук (НАН) и отраслевых академий.

Ежегодно на научные исследования Украина выделяет около \$1 млрд. Более 80% этой суммы уходит на зарплату тысяч сотрудников, работающих в структуре НАН и отраслевых академий. На сами исследования остаются крохи. Сократив и качественно улучшив оставшиеся научные учреждения, мы сможем направить освободившиеся средства на перспективные проекты, нацеленные на результат, и достойно профинансировать их.

Еще один шаг – максимально сблизить НАН и вузы. Это обеспечит преемственность и передачу знаний внутри научных школ.

Принципиально новым должен стать подход к образованию чиновников: уровень их компетенции должен быть на порядок выше, чем в последние 20 лет.

2. Создание технопарков: содружество идей, денег и производства

Технопарки – прекрасная возможность собрать в одном месте студентов, ученых, инвесторов и производителей и дать им возможность свободно сотрудничать. Таким образом инвесторы будут обеспечены инновационными разработками, производители – изобретениями для внедрения, а студенты и ученые не забудут о том, что их исследования должны быть нацеленными на результат – то есть, на получение конкретных экономических выгод.

3. Популяризация: технологии – в массы

Для повсеместного распространения новых технологий необходимо создать сеть трансфера: например, организовать на базе университетов или отраслевых НИИ информационные центры, которые предоставляли бы актуальную информацию о новых технологиях, исходя из специфики и потребностей региона, помогали сориентироваться в новшествах и научиться их использовать.

4. Установление благоприятного политического климата

Где искать финансирование инновационных проектов? С одной стороны, государство может сотрудничать с украинским бизнесом, используя механизм государственно-частного партнерства, с другой – привлекать иностранный капитал, создав благоприятный инвестиционный климат, что предполагает политическую стабильность, радикальное снижение коррупции и дерегуляцию.

5. Децентрализация экономической политики

Нынешняя экономическая и, в частности, налоговая централизация истощает регионы и тем самым препятствует возникновению и разработке инновационных идей вне пятерки крупных городов. Государство должно позаботиться о том, чтобы люди могли реализовывать свои идеи там, где они живут. В противном случае их идеи легко можно экспортировать и использовать далеко за пределами родины [4].

Инновационный сценарий развития – это долгий и кропотливый процесс, но начинать его нужно именно сейчас, тогда, когда народ Украины совершил невероятный прорыв вперед, выбрав новую власть и дав ей еще один шанс.

Также процесс инновационного становления Украины должен включать в себя:

1. Необходимость в ближайшее время совершить ряд коротких, а главное – неформальных (без свиты репортеров и помощников) ознакомительных поездок в Силиконовую долину и Израиль. В рамках этих визитов встретиться и пообщаться с ключевыми людьми из отрасли, услышать их мнение по поводу возможных сценариев запуска и развития сервисной структуры инновационного бизнеса Украины. Если делать это правильно и скромно, многие будут рады помочь.

2. Нужно начать привлекать западных специалистов, а также украинцев – выпускников Гарварда, Стенфорда, Беркли и т.д. для создания ряда рабочих групп по формированию необходимых изменений в существующем законодательстве, а также реализации экономических стратегий в краткосрочной перспективе. И правительству Украины придется платить этим ребятам столько, сколько они привыкли зарабатывать. И это будут хоть и вынужденные, но абсолютно правильные и эффективные расходы. Контроль выполнения ими задач и оценку качества их работы нужно отдать в руки соответствующих ассоциаций в области ИТ и аутсорсинга, которые существуют на рынке, т.е. не поручать одному человеку либо ведомству. Нанимать компании, которые “придут и сделают нам хорошо” – менее эффективно и более затратно.

3. Трансфер технологий. Создать реально-работающий механизм поиска и поддержки научно-обоснованных технологических идей и проектов, которые могут найти коммерческое применение путем создания новых компаний или при внедрении на существующих промышленных предприятиях. Использовать, при этом, компетенцию и опыт специалистов ряда западных фондов, подписав с ними соответствующие соглашения. Только не нужно просить их инвестировать в экономику Украины, нужно создать такие условия, чтобы они сами захотели это сделать.

4. Региональные центры поддержки деловой инициативы. Региональные центры поддержки деловой инициативы должны являться некоммерческими организациями, действующими в рамках государственного бюджета (Министерства Экономики), и специализироваться на оказании помощи предприятиям малого и среднего бизнеса. Центры должны предоставлять различные консультации, менторство, обучение и бизнес-планирование, проведение экспертизы заявок на финансирование из государственных фондов и т.д.

5. ИТ-продукты. Создать механизм по стимулированию появления и развития продуктовых компаний, путем декларации различных налоговых привилегий и других бенефитов.

6. Налоги. Следующие 10 лет облагать минимальным налогом на прибыль от продажи учредителями и инвесторами акций своих компаний – этот стимул даст хороший толчок компаниям по аутсорсингу развивать собственные продуктовые направления.

7. Правовая безопасность. Устранить возможность давления на любой технологичный бизнес правоохранительными органами: запретить изъятие серверного оборудования (только снятие копии с информации), убрать из уголовного кодекса все статьи, которые по своей сути регулируют хозяйственные отношения (нарушение прав ИС).

8. Трудовые отношения. Изменить существующий устаревший кодекс законов о труде, который не предусматривает возможности для аутстаффинга, возможности быстрого увольнения персонала. Нет возможности реализации условий non-solicitation, non-competition.

9. Public-Private Partnership. Законодательство существует, но не регулирует специально возможности инвестирования в технологичные бизнесы. Это привело к тому, что юридически в Украине сегодня не существует практически ни одного венчурного фонда, а большинство технологических стартапов зарегистрировано где угодно, только не здесь. Необходимо это изменить.

10. Юридические услуги. В Украине отсутствует механизм государственной поддержки предоставления юридических услуг предпринимателям. Существует лишь практически неработающий механизм правовой помощи в уголовных делах (государственный адвокат). Юридические услуги в Украине предоставляются на довольно высоком профессиональном уровне: планку подняли еще 10 лет назад зашедшие к нам иностранные юридические и аудиторские компании.

Есть юридические компании, специализирующиеся на предоставлении услуг в сфере права ИС. Но проблема в том, что компании из первого десятка пока не заточены на предоставление услуг в сфере ИТ, технологичного предпринимательства. Они предоставляют услуги в классических сферах практики: корпоративное, налоговое, представитель-

ство в суде. Те же, кто давно и успешно практикует в сфере ИС, занимаются в основном торговыми марками, контрафактной продукцией и пр.

Компаний, которые занимались бы предоставлением юридических услуг в сфере ИТ можно пересчитать на пальцах одной руки. Львиная доля юридической работы делается in-house юристами крупных ИТ-компаний.

Для того чтобы юридические фирмы органично вписались в новую систему, необходимо:

1. Ввести профильные предметы на юридических факультетах в вузах. Пока курс права информационных технологий есть только в одном вузе – Киевском университете права.

2. Предусмотреть поддержку государства в виде компенсации части гонораров в случае, если услуги предоставляются стартапам в рамках технопарков или инкубаторов.

3. Возникновение и защита прав интеллектуальной собственности. Украинское законодательство в сфере прав ИС вполне соответствует, в среднем ситуации в государстве: оно в основном соответствует текстам аналогичных законов в соседних странах (многие нормативные акты списаны с законодательства РФ, также, некоторые акты принимались под давлением США), но система явно неработоспособна и, что хуже всего, система регулирования прав интеллектуальной собственности в Украине откровенно не направлена на удовлетворение интересов государства Украина и ее экономики.

Важным аспектом интеграции Украины в мировую экономику, в конце концов, должно стать увеличение объемов инвестиций, особенно в высокотехнологические отрасли. При правильном сценарии развития продуктовых (а не только аутсорсинговых) направлений в ИТ, и бережной поддержке государством инновационного бизнеса в стране, можно уверенно сказать, что через определенное время такие гиганты, как Intel, IBM, Microsoft, Deutsche Telekom и другие увидят в Украине страну, в которой существуют высокотехнологические инновации, которые нельзя игнорировать. Это приведет к открытию ими дочерних компаний (а не только sales-офисов), R&D центров, а также заключению стратегических партнерств в области венчурных инвестиций. Это, по сути уже происходит, тому есть такие примеры R&D центров, как Samsung, Motorola, Magento и других.

Теперь, когда мы определились с шагами и направлениями инновационного развития Украины можно сказать в чем заключалась наша главная ошибка? В том, что последние 20 лет мы пытались восстановить экономику Украины в ее «донецависимом», индустриальном виде. Все то время, пока мы восстанавливали старые заводы, Финляндия, Южная Корея, Ирландия, Сингапур строили технологическую экономику – и им это удалось. Это трудный путь, и результат мы получим даже не через 5-10 лет. Поэтому начинать лучше уже сейчас. И у меня есть надежда, что если мы выполним все шаги к инновационному прогрессу, поддержим наших ученых- то великие умы нашей страны не будут искать поддержки за рубежом, а все разработки пойдут на благо нашей страны.

Литература

1. Электронный ресурс: http://lb.ua/tags/4797_innovatsii.html
2. Электронный ресурс: <http://forbes.ua/tags/all/13329-innovacii>
3. Электронный ресурс: <http://vybor.ua/article/economika/nekotorye-aspekty-innovacionnogo-razvitiya-v-ukraine-problemy-i-puti-resheniya.html>
4. Электронный ресурс: <http://ain.ua/2014/04/10/519353>
5. Электронный ресурс: http://gazeta.zn.ua/science/vozmozhen-li-v-ukraine-innovacionnyy-pryzhok-_html

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*В.Е. Могилёва, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

Переход экономики от административно-командной к рыночной коренным образом изменил хозяйственную среду государства и привел к тому, что исследование проблемы оценки устойчивого экономического развития региона стала одной из наиболее актуальных народнохозяйственных проблем. Чем стабильнее жизнь субъектов Федерации, тем эффективнее функционируют все сферы народнохозяйственного комплекса России, тем устойчивее экономика государства. Ответы на вопрос, как превратить Россию и входящие в нее регионы в устойчиво развивающиеся макроэкономические системы, весьма разноречивы.

Теоретические поиски оценки устойчивого развития следует начинать с исследования экономического понятия «регион».

Взгляды представителей научных школ на сущность экономического понятия «регион» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Авторские формулировки экономического понятия «регион»

Автор	Формулировка понятия
У. Изард	Регион как открытая экономическая единица в пределах данного государства.
Т.В. Ускова	Регион – относительно самостоятельная часть, подсистема народнохозяйственного комплекса страны, которая выделилась в процессе территориального разделения труда.
А.Г. Гранберг	Регион, как определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих ее элементов.
М.В. Степанов	Регион как крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производственных сил.
А. Маркузен	Регион как «исторически эволюционирующее компактное территориальное сообщество, которое содержит в себе физическое содержание, социально-экономическую, политическую и культурную среду, а также пространственную структуру, отличную от других регионов и территориальных единиц, таких как город или нация»
С.С. Мишуrow, В.Н. Щуков	Регион – часть территории, на которой возникает многосторонний, постоянно развивающийся комплекс связей и зависимостей между предприятиями и организациями разных отраслей.

Составлено по материалам: [1, 3, 6, 8, 10].

На наш взгляд наиболее полным определением «понятия регион» является следующее: регион – это социально-экономическая пространственная целостность, характеризующаяся структурой производства, наличием всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющая местные органы управления своей территорией [1].

Устойчивое экономическое развитие региона предполагает положительную динамику изменения важнейших взаимосвязанных индикаторов (в триаде – население, хозяйство, природа), отражающих стабильное функционирование и сбалансированное поступательное движение социальной, экономической и экологической сфер. В таблице 2 представлены авторские формулировки понятия «устойчивое развитие региона».

Таблица 2

Авторские формулировки понятия «устойчивое развитие региона»

Автор	Формулировка понятия
Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин	Устойчивое развитие региона – такое состояние социо-эколого-экономической системы, при котором существуют необходимые условия и предпосылки для прогрессивного движения вперед, для поддержания внутреннего и внешнего равновесия, для обеспечения постепенного перехода экономики от простых явлений к более сложным, тем самым происходит формирование условий для ее перехода в качественно новое состояние.
В.А. Коптюг, В.М. Матросов, В.К. Левашов	Под устойчивым развитием общества или всего мирового сообщества понимается стабильное или предсказуемое развитие, без резких потрясений и катастроф.
А.А. Шалмуев	Устойчивое региональное развитие предполагает формирование такой модели регионального менеджмента, которая позволит обеспечить достойный уровень благосостояния населения и динамическое равновесие экономической системы с окружающей средой. Применительно к социально-экономической системе устойчивость в самом общем виде может быть определена как способность системы сравнительно быстро возвращаться в исходное состояние либо достигать новой, более высокой точки на траектории своего развития.
Т.В. Ускова	Устойчивое развитие – процесс изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технологического развития в гармонии с социальным благополучием и экологическим равновесием повышают ценность текущего и будущего потенциала.
О.Л. Кузнецов, Б.Е. Большаков	Устойчивое развитие – это непрерывный процесс удовлетворения потребностей настоящего и будущих поколений. Устойчивое развитие включает две группы понятий: во-первых, необходимые для сохранения и развития потребности и возможности, и во-вторых, накладываемые на возможность удовлетворять потребности ограничения, обусловленные состоянием технологий и организацией общества.

Составлено по материалам: [1, 7, 9, 10].

На наш взгляд наиболее емкой формулировкой понятия «устойчивое экономическое развитие» является определение таких авторов как Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин [1].

Устойчивое экономическое развитие региона базируются на основных принципах, которые можно сформулировать следующим образом:

- каждый человек имеет право на здоровую и деятельную жизнь в гармонии с природой в экологически чистой и благоприятной для него окружающей среде;
- социально-экономическое развитие должно быть направлено на улучшение жизни всех людей, сохранение природы и природных ресурсов, усиление ответственности за деятельность, наносящую ущерб окружающей среде;
- экономическая эффективность, социальная справедливость и экологическая безопасность должны в равной степени определять основные критерии развития;
- рациональное природопользование должно основываться на неистощительном использовании возобновимых и экономном использовании невозобновимых ресурсов, на своевременной утилизации отходов и их безопасном захоронении;
- защита окружающей среды – необходимая часть устойчивого развития. Необходимо опережающее принятие эффективных мер по недопущению ухудшения состояния окружающей природной среды, предотвращению экологических и техногенных катастроф;
- хозяйственная деятельность человека должна становиться социально и экологически безопасной и сопровождаться уменьшением различия в уровне жизни людей, масштабов бедности и нищеты, усилением взаимосвязи экономики и экологии, формированием единой (сбалансированной) экологизированной системы экономического развития;
- демографическая политика должна учитывать стратегические цели устойчивого развития и формировать у населения сознательное отношение к планированию семьи;

- устойчивое развитие должно учитывать все аспекты безопасности страны;
- постепенный отказ от ценностей общества потребления, рационализация масштабов и структуры личного потребления населения;
- сохранение для всех народов и этносов, проживающих в РФ, их культур, традиций, среды обитания должно быть одним из приоритетов национальной политики государства на всех этапах перехода к устойчивому развитию;
- переход к устойчивому развитию должен осуществляться на основе международного сотрудничества и глобального партнерства и подкрепляться принятием соответствующих международных соглашений и иных правовых актов;
- ведущая роль в реализации устойчивого развития государства как гаранта обеспечения экономического развития, социальной справедливости и охраны окружающей природной среды;
- хозяйственная деятельность должна вестись преимущественно на уже освоенных территориях, следует постепенно отказываться от хозяйственного использования новых территорий [2, 3].

Для оценки устойчивого экономического развития региона необходимо определить ключевые компоненты, критерии и показатели.

В качестве ключевых компонентов устойчивого экономического развития регионов выделяются:

1. Социальный:
 - 1.1. уровень и качество жизни людей;
 - 1.2. безопасность жизнедеятельности;
 - 1.3 состояние здоровья людей;
 - 1.4. демографическая ситуация;
 - 1.5. духовное развитие личности;
 - 1.6. обеспечение общественного согласия в обществе;
 - 1.7. реализация принципа универсальности жизненных потребностей.
2. Экономический:
 - 2.1. эффективность проведения макроэкономической политики;
 - 2.2. состав ресурсов, экономического потенциала, их использование;
 - 2.3. научно-технический и инновационный потенциал;
 - 2.4. международное сотрудничество.
3. Экологический:
 - 3.1. экологическая ситуация;
 - 3.2. антропогенное воздействие;
 - 3.3. состояние природной среды;
 - 3.4. использование природных ресурсов [4, 5].

Для оценки устойчивого экономического развития региона применяются показатели как традиционные, так и отдельные частные.

Традиционные показатели оценивают уровень производства и потребления благ и рост этого уровня в расчете на душу населения (валовой национальный доход (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), реальный ВНП на душу населения, темпы роста этих показателей). Отдельные частные показатели развития региона включают национальный доход на душу населения; уровень потребления отдельных материальных благ; степень дифференциации доходов; продолжительность жизни; уровень физического здоровья; уровень образования; степень счастья населения [11].

Подводя итог, можно сказать, что исследование теоретических аспектов оценки устойчивого экономического развития позволит оценить эффективность функционирования не только региона, но и народнохозяйственного комплекса России в целом. Для этого необходимо определить принципы, основные компоненты и показатели, которые отражают социальный, экономический и экологический аспекты в совокупности.

Литература

1. Гутман, Г.В. Управление региональной экономикой [Текст] / Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 176 с.
2. Дурдыева Д.А. Методические аспекты оценки показателей устойчивого развития регионов//Современные научные исследования. – 2012. – №12.
3. Зайцев Г.В. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития региона: автореферат канд. дисс. – Кисловодск: КИЭП, 2012.
4. Изучение и оценка степени устойчивости региональных социально-экономических систем [Текст] : отчет о НИР / исполн. Т.В. Ускова, А.Н. Нестеров, Н.Ю. Литвинова, Е.А. Гутникова. – Вологда, 2010. – 100с.
5. Корчагина Е.В. Методы оценки устойчивого развития региональных социально-экономических систем// Проблемы современной экономики. – 2012. – №1(41).
6. Кузнецов, А.В. «Новая экономика» и новая экономическая парадигма [Текст] / А.В. Кузнецов // Экономическая наука современной России. – № 2. – 2009. – с. 5-16.
7. Морозов, В.В. Оптимизация инвестирования технологических инноваций как основа обеспечения устойчивого развития региона // Вестник УГТУ-УПИ, 2003, №10.
8. Социокультурное развитие территорий в условиях трансформирующегося общества [Текст] : заключительный отчет о НИР / исполн. А.А. Шабунова, М.А. Ласточкина, М.А. Антонова. – Вологда, 2013. – 126 с.
9. Ускова, Т.В. Управление устойчивым развитием региона [Текст] / Т.В. Ускова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. – 355с.
10. Шалмуев, А.А. Теоретико-методологические основы устойчивого развития региона // Инновации, 2010. – №3. – с. 28-32.
11. Могилёва В.Е., Королькова А.Е. Структурно-динамический анализ показателей развития агропромышленного комплекса в Белгородской области // электронный сборник статей по материалам XVI студ. междунар. научно-практ. конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки». – Новосибирск: Изд. «СибАК». – 2014. – №1 (16). – С.174-183 / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:[http://www.sibac.info/arhive/economy/1\(16\).pdf](http://www.sibac.info/arhive/economy/1(16).pdf)

РОЛЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИКЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

М.Ю. Невзорова, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия

Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль – сельское хозяйство является одной из ведущих системообразующих сфер экономики Белгородской области, формирующей агропродовольственный рынок, экономическую безопасность региона, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

Агропромышленный комплекс (АПК) – крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, доводимой до конечного потребителя. Это совокупность отраслей экономики страны, включающая сельское хозяйство и отрасли промышленности, тесно связанные с сельскохозяйственным производством, осуществляющие перевозку, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции, поставку ее потребителям, обеспечивающие сельское хозяйство техникой, химикатами и удобрениями, обслуживающие сельскохозяйственное производство.

Значение агропромышленного комплекса заключается в обеспечении страны продовольствием и некоторыми другими потребительскими товарами.

Белгородская область входит в число успешно развивающихся индустриально-аграрных регионов России. Выгодное экономико-географическое положение, наличие

природных ресурсов, развитая инфраструктура делают область привлекательной для инвестиционных проектов, продвижения инновационных технологий.

Аграрный сектор играет важную роль в экономике области. Сельское хозяйство Белгородской области представлено мясомолочным животноводством, птицеводством, пчеловодством, растениеводством (зерновые культуры, фабричная сахарная свекла, подсолнечник). Площадь сельскохозяйственных угодий на душу населения составляет 1,4 гектара, в том числе пашни – 1,1 гектара. Значительная часть угодий (более 70%) – это черноземы. Наибольший удельный вес в посевах занимают зерновые (49,3%) и технические культуры (28,3% от общей посевной площади), 16,9% засеивается кормовыми культурами, 5,5% отведены под картофель и овощебахчевые культуры.

Белгородская область – высокоразвитый аграрный регион, признанный лидер по производству мяса в целом, мяса птицы и свинины и полностью удовлетворяет потребности населения области в продуктах питания. Агропромышленный комплекс области демонстрирует устойчиво высокие темпы экономического роста и инвестиционной привлекательности. Внедрение инновационных технологий способствует повышению культуры земледелия и выходу на качественно новый технологический уровень как в растениеводстве, так и в животноводстве.

Белгородский опыт – создание агрохолдингов полного цикла: от производства кормов до получения готовой продукции и организация ее сбыта через собственную торговую сеть. При этом большое значение придается экологической безопасности производства и переработке отходов в органическое удобрение.

Но, несмотря на высокие темпы развития агропромышленного комплекса Белгородской области, существуют некоторые проблемы. В числе основных проблем, стоящих перед агропромышленным комплексом области, следует выделить:

- недостаточно высокий уровень технико-технологической оснащенности сельскохозяйственных организаций;
- высокую себестоимость производимой сельскохозяйственной продукции;
- ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам в условиях возрастающей монополизации торговых сетей;
- несовершенство кредитно-финансовой системы, выражающееся в значительных трудностях в привлечении денежных ресурсов сельхозтоваропроизводителями;
- необходимость обеспечения сохранения темпов социально-экономического развития сельских территорий с целью предотвращения оттока населения, закрепления молодых специалистов на селе;
- недостаточную готовность сельскохозяйственных товаропроизводителей к осуществлению деятельности в условиях гармонизации отечественных и мировых технологических стандартов производства и переработки сельскохозяйственной продукции [1].

Для преодоления таких проблем принимаются определенные меры. На территории Белгородской области действует Департамент агропромышленного комплекса Белгородской области, являющийся органом исполнительной власти области, в ведении которого находятся вопросы развития сельскохозяйственного производства области. В 2013 году постановлением Правительства Белгородской области была утверждена государственная программа «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы» [1]. В число основных задач этой программы входит: обеспечение продовольственной безопасности Белгородской области по основным видам продукции растениеводства и повышение конкурентоспособности растениеводческой продукции, производимой областными сельскохозяйственными товаропроизводителями; обеспечение продовольственной безопасности Белгородской области по основным видам продукции животноводства и повышение конкурентоспособности животноводческой продукции, производимой областными сельскохозяйственными товаропроизводителями; повышение конкурентоспособности мясного скотоводства; поддержка и развитие сельскохозяйственной и

несельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшение качества жизни в сельской местности и т.д.

Планируемый общий объем финансирования программы в 2014-2020 годах за счет всех источников финансирования составит 157 422 738 тыс. рублей.

Некоторые предполагаемые конечные результаты:

- увеличение производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий к 2020 году по отношению к 2013 году – на 10,7 процентов;
- обеспечение среднегодового темпа прироста объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в размере 4,5 процентов;
- повышение среднего уровня рентабельности сельскохозяйственных организаций не менее чем до 17 процентов (с учетом субсидий);
- достижение уровня заработной платы в сельскохозяйственных организациях к 2020 году – 27,0 тыс. рублей;
- достижение уровня поступления налоговых платежей в консолидированный бюджет области в 2020 году в размере 567,7 млн. рублей;
- создание к 2020 году 25,8 тыс. рабочих мест [1].

Также, в области разработан Закон «О пчеловодстве». В соответствии с ним создаются пчелопарки – комплексные предприятия, в состав которых входят пасеки, медоносный конвейер, а также мощности по производству инвентаря и переработки продукции пчеловодства.

В отрасли рыбоводства по итогам 2013 года произведено 7 тыс. тонн прудовой рыбы. Осваивается производство ценных пород рыбы (форель, осетр), ведутся работы по воспроизводству видов рыбы, занесенных в Красную книгу региона (линь, язь).

В 2012 году сделан серьезный шаг по внедрению передовых технологий в отрасли животноводства, прежде всего, по утилизации и переработке органических отходов. Введена в эксплуатацию биогазовая станция ООО «АльтЭнерго» (с. Лучки Прохоровского района) – первая в России биогазовая установка такого масштаба – мощность генерации электрической энергии 2,4 МВт и тепловой – 2 Гкал/час и объемом производства органических удобрений 66,8 тыс. тонн.

Направления развития животноводства тесно связаны с программой биологизации и природоохранными мероприятиями, проводимыми на территории области. Это способствует развитию отрасли в экологическом сосуществовании с уникальным ландшафтом среднерусской возвышенности – местом, где зарождаются реки Донского и Днепровского бассейнов.

Что касается роли АПК, а точнее его главной отрасли – сельского хозяйства, во внешнеторговой деятельности региона, то, исходя из данных, представленных в таблице, можно сделать следующие выводы.

Таблица

Товарная структура экспорта Белгородской области в 2011-2013, млн. долл. США

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г., +/-
Всего	3840,1	3632,8	3412,5	-427,5
в том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	117,3	213,7	222,0	104,7
минеральные продукты	1141,8	1094,9	1023,3	-118,5
продукция химической промышленности	32,7	35,0	33,3	0,6
металлы и изделия из них	2434,2	2172,9	2014,1	-420,1
машиностроительная продукция	79,5	85,1	84,1	4,6
прочие товары	34,6	31,2	35,7	1,1

Источник: [5].

Такая категория как продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье занимает третье место в экспорте области, уступая металлам и минеральным продуктам. Доля данной категории в общем объеме экспорта: в 2011 году – 3%, в 2012 – 6%, в 2013 – 6,5%. При этом в 2012 году относительно 2011 происходит значительное увеличение экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (почти в 2 раза), также увеличение наблюдалось и в 2013 году, но уже незначительное (на 4%, относительно 2012 года).

Таким образом, роль агропромышленного комплекса в экономике Белгородской области значительна. Основная отрасль комплекса – сельское хозяйство имеет существенный удельный вес в экономике Белгородской области. Для дальнейшего совершенствования функционирования на территории региона субъектов агропромышленного комплекса принимаются различные меры поддержки в виде государственных программ развития, конкурсов по предоставлению грантов, успешно реализуются инновационные разработки.

Литература

1. Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы [Текст] : Постановление Правительства Белгородской области от 28 октября 2013 года №439-пп.
2. Департамент агропромышленного комплекса Белгородской области [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. Режим доступа: <http://belaprk.ru>.
3. Колобова, А.И. Организация производства на предприятиях АПК [Текст]: учебное пособие / А.И.Колобова. – 3-е изд., доп. и перераб. – Барнаул: АГАУ, 2008. – 397 с.
4. Минаков, И.А. Экономика отраслей АПК [Текст] / Под ред. И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004. – 464с.
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. Режим доступа: <http://belg.gks.ru>.

БЮДЖЕТНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

А.В. Орлова
г. Белгород, Россия

Статья выполнена при финансовой поддержке проекта РФФИ № 14-06-00313

Создание экономики нового типа и проведение структурных реформ, обеспечивающих повышение качества жизни в условиях, созданных за последние годы в России, требует оценки ресурсного потенциала в достижении поставленных целей. Важнейшим показателем, отражающим финансовое обеспечение, является результативность государственных расходов. Наряду с другими полномочиями и инструментами экономической политики бюджетная политика является основным инструментом достижения намеченного результата.

В связи с этим возникают проблемы обеспечения безопасного функционирования бюджетной системы, в основе которой лежит фундаментальная категория – финансовая безопасность, а последняя в условиях рыночных отношений представляет стержневую часть экономической безопасности страны и составляющих ее регионов – субъектов РФ.

Финансовая безопасность является сложной экономической категорией. Ее сущность, критерии и наиболее значимые угрозы экономической наукой окончательно еще не определены. В экономической литературе встречаются единичные случаи системного определения этого понятия.

Например, В.К. Сенчагов определяет финансовую безопасность как «такой уровень развития экономики, при котором создаются необходимые условия для социально-экономической стабильности, сохранения целостности и единства финансовой системы,

преодоления внутренних и внешних угроз России». А.В. Колосов дает в целом схожее определение: «Финансовая безопасность – обеспечение такого развития экономики, финансовой системы и финансовых отношений в стране, при котором создавались бы необходимые финансовые условия и ресурсы для социально-экономической стабильности и развития общества в целом и конкретного региона, сохранения целостности и единства финансовой системы...».

Приведенные определения, скорее, перечисляют положительные финансовые последствия устойчивого развития экономики. Конструктивнее рассматривать финансовую безопасность как одно из условий достижения устойчивого развития. В связи с этим финансовая безопасность означает осуществление независимой финансово-экономической политики государства.

Составляющими финансовой безопасности страны и регионов являются бюджетно-налоговая, валютно-денежная, кредитно-банковская системы и внебюджетный фонд (рисунк).

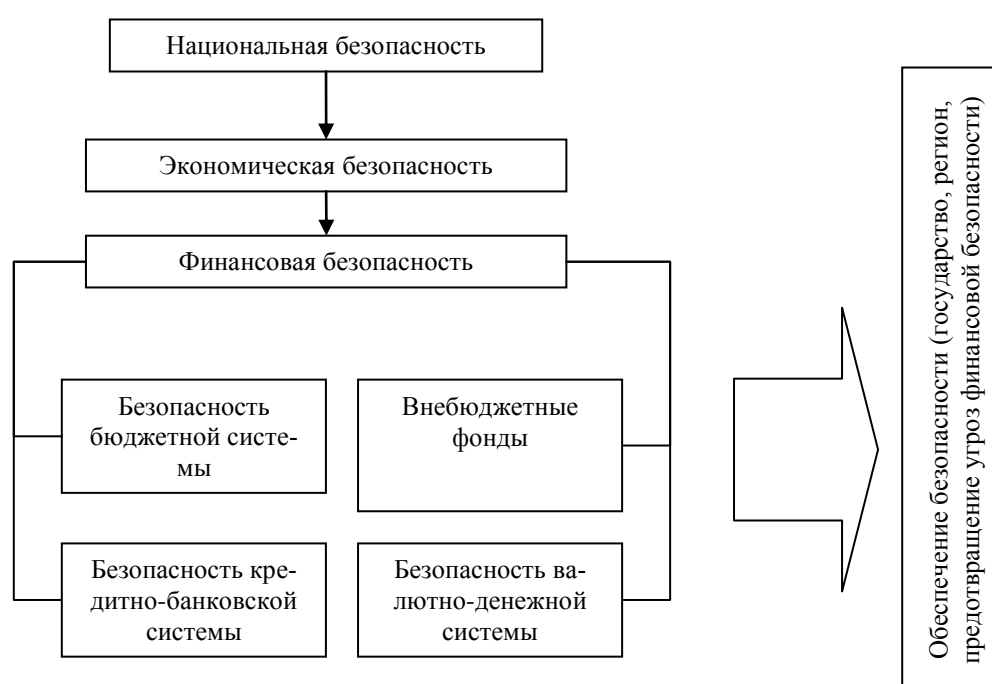


Рис. Декомпозиция понятия «финансовая безопасность»

От развития взаимосвязанных финансовых составляющих зависит стабильное и безопасное развитие экономики. Формирование эффективной финансовой безопасности должно опираться на создание комплексного мониторинга, т.е. многоуровневой и полномасштабной системы показателей динамики всех основных финансово-экономических процессов в стране.

Очевидно, что ведущая роль принадлежит бюджетным ресурсам. Консолидированный бюджет аккумулирует основную часть доходов в регионах, выступая тем самым главным источником инвестиций в социально-экономическое развитие субъектов РФ. Поэтому бюджетная составляющая имеет огромное значение для финансовой и экономической безопасности региона.

Обращаясь к теоретическим и методологическим основам бюджетной безопасности, можно выделить труды Г.С. Изотовой, в которых бюджетная безопасность региона определяется как «состояние бюджетной системы региона, характеризующееся сбалансированностью, высоким уровнем ликвидности активов и наличием денежных, валютных других резервов, способных обеспечить эффективное государственное управление и за-

щиту экономических интересов региона, стабильность региональной экономики, устойчивый экономический рост, удовлетворение общественных потребностей». Предложенное определение имеет ряд недостатков:

- в качестве объекта безопасности в определении выступает бюджетная система, что ограничивает проблему состоянием статике;
- не затрагиваются угрозы бюджетного механизма и процесса, возникающие в ходе их реализации и отношения между субъектами бюджетной системы;
- выделение трех свойств бюджетной системы (сбалансированность, высокий уровень ликвидности активов и наличие денежных, валютных других резервов) не способствует объективации определения;
- перечисление достигаемых целей в случае действительного наличия признаков бюджетной безопасности было бы конструктивнее при достижении эффективности выполнения функций бюджета и полноценную защиту интересов в бюджетной сфере, что сделало бы понятие более конкретным и специализированным.

Исходя из вышесказанного под бюджетной безопасностью (budget security) следует понимать такое состояние бюджетной системы и процесса, при котором в условиях отсутствия реальных угроз, своевременного прогнозирования и снижения потенциальных рисков, происходит полная реализация личностных, общественных и государственных интересов в бюджетной сфере.

Реализация интересов – это первостепенная задача любой из систем безопасности (в ином случае она теряет собственный смысл организации и функционирования). Отсутствие угроз – это главное условие безопасности.

Состояние бюджетной безопасности – это некий теоретический идеал, ориентир в решении задач повышения устойчивости и надежности бюджетной системы и процесса, задающий тон и направление путей достижения эффективности реализации функций бюджета.

В условиях непредсказуемости рынка и другого рода событий (политических, социальных, природно-климатических, техногенных), от которых в той или иной мере зависит государственный бюджет, стремление полностью избавиться от угроз не достижимо. В этой связи термин «бюджетная безопасность» можно разделить на три формы бюджетной системы и процесса:

- в условиях «кризиса» – способность минимизировать ущерб, преодолеть кризисогенные факторы, эффективно использовать заранее сформированные предпосылки (механизмы) для выживания системы и выхода из кризиса.
- в условиях «стабилизации» – реализация бюджетных интересов (в основном стабилизирующей направленности) в условиях перманентного сокращения реальных угроз, прогнозирования и предупреждения потенциальных угроз, достижения минимально достаточной эффективности функционирования системы, профилактики и укрепления «иммунитета» системы к дестабилизирующим факторам, формирования и развития стабилизаторов.
- в условиях «развития» – полноценная реализация интересов бюджетной сферы в условиях минимального воздействия реальных угроз и своевременного предупреждения возможных угроз, а также достижение максимальной эффективности функционирования всех элементов системы с уверенным и достаточно легким противостоянием перед возникшей угрозой.

Таким образом, в понятии отражена главная идея безопасности – реализация интересов. Под бюджетными интересами понимаются потребности эффективной бюджетной при обеспечении бездефицитности, сбалансированности структуры доходов и расходов, отсутствии долговых нагрузок, эффективности бюджетного процесса, внедрении аудита эффективности, рациональности пополнения резервов, высокого уровня ликвидности активов, удовлетворении общественных потребностей, самодостаточности, самостоятельности (независимости), способности к расширению и т.д. Следует учесть создание дополни-

тельных механизмов защиты и реализации интересов, так называемых стабилизаторов системы безопасности, что не всегда рассматривается в понятиях «экономической», «финансовой» и «бюджетной безопасности», но играет важную роль.

ГОСУДАРСТВО И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

*И.Г. Пацукова
г. Белгород, Россия*

В современном мире наблюдается ухудшение социальных и экологических составляющих развития, среди которых рост преступности, терроризм, наркомания, классовая напряженность, дифференциация доходов, проблемы мирового океана, увеличение количества выбросов в атмосферу. На наш взгляд, наиболее адекватным ответом современным вызовам и перечисленным глобальным социальным и экологическим проблемам является концепция устойчивого развития, которая подразумевает неограниченное временем и ресурсами длительное существование и развитие человечества. Одним из центральных вопросов построения устойчивости в развитии общества является организация хозяйственной деятельности человека в рамках экологической емкости биосферы.

Проблемам влияния государства и его роли в создании условий для устойчивого развития посвящены работы как зарубежных В. Беренс, Г. Брундтланд, Д. Медоус, А. Печчеи, так и отечественных экономистов В. Алешина, В. Бойчук, С. Ведута, В. Гейц, Д. Зеркалов, М. Паламарчук, П. Скрипчук, В. Шевчук.

На наш взгляд, немаловажное значение имеют исследования связанные с социализацией государства, его общей оценкой и конкретным содержанием, формами реализации, особенно концептуальные положения о социальном характере функций государства. Но, несмотря на большой объем исследований, посвященных обеспечению устойчивого развития, еще не достаточно разработанным является вопрос о непосредственной роли и задачах государства в этом процессе.

Важно выделить эффективные механизмы взаимодействия государства и общества в реализации концепции устойчивого развития. Интерес представляет и то, что в этой концепции сконцентрированы не только экономические показатели, характеризующие уровень экономического развития государства и общества, но и социальные факторы, влияющие на стабильность и благосостояние. В связи с этим устойчивое развитие можно определить как совместное выживание человека и биосферы.

Концепция устойчивого развития содержит в себе три взаимосвязанных компонента, таких как экологический, социальный и экономический [1, С. 15]. Она имеет прямое экономико-технологическое обоснование, сущность которого можно описать так называемыми «5 R» принципами экономики замкнутого цикла:

- ограничение энерго- и материалоемкости (Reduction);
- замещение невозобновляемых ресурсов возобновляемыми (Replacement);
- восстановление нужных компонентов из переработанных отходов (Recovery);
- рециркуляция отходов (Recycling);
- многократное использование продукции (Reuse).

Необходимым условием дальнейшего анализа является использование такого индекса как индекс устойчивости общества и показателей качества государственного управления в странах мира. Для большей наглядности выборка стран выбирается случайным образом, что вызвано определенным желанием наглядно продемонстрировать устойчивость общества в зависимости от уровня развития страны.

В настоящее время концепция устойчивого развития является теоретической моделью и не содержит в себе каких-либо конкретных решений или инструментов для достижения установленных постулатов. Отчасти это можно объяснить тем, что эта концепция

рассматривается как эволюционирующая. Важным вопросом в реализации концепции устойчивого развития является разработка целого ряда индикаторов, которые могли бы отражать экономические, социальные и экологические аспекты устойчивого развития общества и связывать их воедино. С этой целью по инициативе нидерландских исследователей Г. ван де Керка и А. Мануэля под эгидой Фонда устойчивого общества в 2006 году был разработан Индекс устойчивости общества (The Sustainable Society Index), являющийся комбинированным показателем, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения устойчивости общественного развития [2]. Понятие «устойчивость» в приложении к общественному развитию, то есть устойчивость общества (Sustainable Society), имеет три базовых компонента:

- экономический,
- социальный;
- экологический.

Подразумевается, что эти компоненты должны быть согласованы друг с другом и укреплять нынешний и будущий потенциал человеческого развития. Важны также и механизмы взаимодействия этих трех направлений развития.

В редакционный совет издания Индекса входят представители ряда исследовательских центров и независимые международные эксперты, использующие в своей работе аналитические разработки и статистические данные международных организаций. Аудит структуры и методологии Индекса проводит Объединенный исследовательский центр Европейской комиссии.

Индекс измеряет достижения страны с точки зрения устойчивости общественного развития по шкале от 0 (наименьшая степень устойчивости) до 10 (наивысшая степень устойчивости) на основе 24 показателей в трех вышеуказанных базовых категориях. Подробное описание методологии формирования Индекса и источников данных для него приводится в ежегодном выпуске рейтинга по результатам очередного сравнительного исследования [3].

Исследования Фонда устойчивости общества в данной сфере, иллюстрируя картину внедрения концепции устойчивого развития в жизнь, представлены в таблице.

Таблица

Рейтинг стран мира по индексу устойчивости общества (2012 г.)

Рейтинг	Страна	Благополучие человека	Экологическое благополучие	Экономическое благополучие	Индекс устойчивости общества
2	Швеция	9,41	4,2	8,26	6,73
3	Австрия	9,21	4,47	7,04	6,56
5	Норвегия	9,44	3,7	8,05	6,38
10	Шри – Ланка	7,04	6,49	4,21	6,01
16	Италия	8,57	3,93	5,36	5,69
27	Люксембург	8,76	2,91	7,25	5,53
28	Великобритания	8,78	3,78	4,86	5,52
37	Франция	8,97	3,54	4,68	5,38
49	Парагвай	5,63	5,43	4,12	5,13
50	Болгария	8,14	3,41	4,74	5,13
69	Эфиопия	4,54	8,44	2,52	4,94
70	Беларусь	7,53	3,32	4,75	4,94
101	Таджикистан	5,91	4,53	2,78	4,43
106	Россия	7,05	2,64	4,39	4,33
122	Северная Корея	6,03	3,69	2,75	4,12
123	Либерия	4,73	5,66	2,06	4,11
150	Ирак	5,72	2,32	1,99	3,13
151	Йемен	4,87	2,44	1,88	2,96

Составлено на основании [4].

Рассмотрев рейтинг стран по устойчивости общества, благодаря входящим в состав индекса экономической, социальной и экологической составляющих, наблюдаем диспропорции в реализации вышеперечисленных элементов для комплексного развития общества. Существует некая закономерность. Так, если экономическое благополучие общества находится на не удовлетворяющем уровне, наблюдается соответствующее улучшение экологической составляющей (к примеру, уменьшение объемов производства товаров и услуг) и ухудшения социального благополучия человека (в силу невозможности полноценного удовлетворения потребностей за счет слабо развитого экономического сектора). И, наоборот, улучшение благосостояния человека происходит с увеличением работоспособности экономического сектора, что в результате приводит к ухудшению экологического благополучия.

Именно концепция устойчивого развития содержит в себе определенный набор теоретических норм и правил, реализация которых будет направлена на создание благоприятных условий для гармоничного развития человеческой цивилизации. Необходимым условием для эффективного развития общественных процессов является нахождение баланса основных «китов» с привлечением внимания общественности к ним, используя инструменты государственного управления. Наряду с этим, решения принимаются соответствующими политическими и государственными структурами, которые обязаны представлять, защищать и реализовывать интересы общества. Оно же (общество) также в меру своих возможностей должно участвовать в принятии решений, но в силу большой численности, объединяется в различные движения, группы, партии и организации может, должно и обязано являться носителем ценностей устойчивого развития, осуществлять механизм демократического контроля, использовать средства массовой информации для содействия в реализации идей устойчивости. А для этого, в свою очередь, необходима открытость и доступность информации, относящейся ко всем его узловым проблемам. А с другой стороны должна быть хорошо поставленная система просвещения и, в особенности, воспитания, направленная на формирование этических установок, отвечающих требованиям устойчивости, как в экологическом, так и в социальном (гуманитарном) аспекте [5, С. 183].

Учитывая определенную субъективность источников формирования рейтинга устойчивости общества, объективности ради стоит увидеть, что достаточно малое количество стран внедряют концепцию устойчивого развития, что не связано с существующей государственной политикой. Основной проблемой является недостаточно эффективная политика государства. Для решения этой задачи считаем целесообразным использовать индекс устойчивости общества при государственном управлении.

Литература

1. Зеркалов, Д.В. Экологические проблемы устойчивого развития [Текст]: монография / Д.В. Зеркалов. — К.: Основа. — 2012. — 536 с.
2. Sustainable Society Foundation [Electronic Resource]. — Mode of access: URL <http://www.ssfindex.com/> Title from the screen
3. Calculation Methodology of Sustainable Society Index [Electronic Resource]. — Mode of access: URL <http://www.ssfindex.com/ssi/calculation-methodology> Title from the screen.
4. Рейтинг стран мира по уровню устойчивости общества – информация об исследовании // Экспертно-аналитический портал “Центр гуманитарных технологий” [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/sustainable-society-index/info>
5. Данилов – Данильян В.И., Лосев К.С., Рейф И.Е. Перед главным вызовом цивилизации: взгляд из России [Текст] / В.И. Данилов – Данильян, К.С. Лосев, И.Е. Рейф. М.: ИНФРА-М, 2005.- 224 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ю.А. Плотникова, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия

Современный этап развития человеческого общества характеризуется резким нарастанием экологической напряженности. Это обусловлено тем, что ускоренное развитие науки и техники, безграничный рост производства оказывают отрицательное влияние на состояние окружающие среды. Выход из сложившегося экологического кризиса возможен при реализации концепции устойчивого развития, основанной на сочетании экономических, экологических и социальных принципов. Главной «ареной» для реализации концепции устойчивого развития выступают регионы. В Белгородской области созданы все реальные предпосылки для реализации концепции устойчивого развития. По многим позициям в экономике и социальной сфере область входит в первую и вторую десятку среди субъектов РФ. В этой связи исследование особенностей формирования механизма реализации концепции устойчивого развития Белгородской области является актуальным.

В таблице дан обобщенный перечень индикаторов оценки реализации концепции устойчивого развития в Белгородской области.

Таблица

Индикаторы оценки реализации концепции устойчивого развития в Белгородской области в 2010-2013 гг.

Индикаторы	Темпы роста, %			Темпы прироста, %		
	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Динамика ВРП	111,0	105,5	108,8	11	5,5	8,8
Доля инвестиций в основной капитал	132,0	131,0	125,0	32	31	25
Коэффициент безработицы	79,3	82,6	86,0	-20,7	-17,4	-14
Коэффициент естественного прироста	85	52	95,8	-15	-48	-42
Коэффициент миграционного прироста	138,5	103,7	76,8	-38,5	-3,7	-23,2
Уровень реальных денежных доходов	113,4	114,5	123,0	13,4	14,5	23
Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума	104,0	106,0	120,0	4	6	20
Коэффициент фондов	100	105,5	103,3	0	5,5	3,3
Выбросы загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, в атмосферный воздух	85,0	131,0	97,0	-15	31	-3
Количество отходов производства и потребления	120,4	127,4	131,1	20,4	27,4	31,1
Объём повторно использованных отходов производства и потребления	119,4	121,8	122,3	19,4	21,8	22,3
Объём инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов	218,3	213,3	50,3	118,3	113,3	-49,7

Составлено по материалам: [1]

Следует отметить, что представленный в таблице перечень индикаторов представляет собой совокупность базовых индикаторов оценки, предоставляющих самую приори-

тетную информацию об экономическом, социальном и экологическом аспектах реализации концепции устойчивого развития. Предлагаемая система индикаторов может быть использована для оценки реализации концепции устойчивого развития любого региона РФ.

Проведенное исследование указывает на положительную динамику социально-экономического развития Белгородской области, о чём свидетельствует рост важнейших макроэкономических показателей: рост объема ВРП, увеличение объема инвестиций в основной капитал, снижение уровня регистрируемой безработицы, рост уровня рождаемости населения, снижение уровня смертности и естественной убыли населения, увеличение миграционного прироста, рост доходов и заработной платы. На фоне общей благоприятной ситуации в социально-экономической сфере Белгородской области нерешенной остается проблема роста уровня дифференциации населения по уровню доходов.

Анализируя результаты оценки экологического развития, можно сделать вывод о том, что Белгородская область характеризуется отсутствием позитивной динамики по выбросам загрязняющих атмосферу веществ, сокращением доли повторно использованных отходов производства и потребления, отставанием необходимых темпов роста инвестиций на охрану атмосферы от темпов роста промышленного производства. Это факторы представляют потенциальную опасность для окружающей природной среды и здоровья человека. В целом для Белгородской области характерна относительная стабильность развития региональной экономики, социальной сферы и экологии. В ней созданы все реальные предпосылки для реализации концепции устойчивого экологически ориентированного социально-экономического развития.

Вместе с тем существует ряд проблем, замедляющих позитивные процессы, происходящие в области. Эти системные проблемы не позволяют рационально использовать природные ресурсы, приводят к ухудшению экологической ситуации и отрицательно влияют на формирование качества среды жизнедеятельности человека. Ключевые ограничения реализации концепции устойчивого развития Белгородской области обусловлены как внешними для региона и страны факторами, так и внутренними ограничениями. Основные среди них: 1. Негативные последствия глобализации российской экономики. 2. Зависимость экономики Белгородской области от конъюнктуры рынков и цен на сырье и продукцию. 3. Ориентированность экономической политики региона на развитие отраслей, связанных с вовлечением в хозяйственный оборот новых территорий. 4. Высокая степень износа основных фондов. 5. Технологическое отставание. 6. Практическое отсутствие инвестиций со стороны банков и специализированных фондов в природоохранную сферу. 7. Недостаточная разработанность законодательной базы в области рационального природопользования. 8. Недостаточный учет комплексного влияния экологических и социальных факторов при осуществлении специального природопользования. 9. Фактически неработающие меры позитивного стимулирования рационального природопользования [2].

Указанные проблемы в той или иной степени присущи всем российским регионам. Они препятствуют реализации концепции устойчивого развития на местах, сказываются на руководстве бизнесом, государственном управлении на региональном уровне и местном самоуправлении.

С целью преодоления системного кризиса экономическим субъектам Белгородской области необходимо кардинально пересмотреть стратегии развития в пользу ориентации на лидерство по качеству и технологиям, а также изыскания дополнительных ресурсов на ее осуществление.

В современных условиях *перспективными направлениями* реализации концепции устойчивого развития в Белгородской области должны стать:

- Дальнейшая диверсификация экономики.
- Изыскание необходимых возможностей для сохранения и роста научно-технического потенциала региона.
- Продвижение и внедрение технологических и управленческих инноваций.
- Расширение применения мер позитивного стимулирования реализации концепции устойчивого развития с учетом требований устойчивой экономики.
- Контроль социально-экологической деятельности путем утверждения стандарта по от-

четности и финансовому учету затрат предприятий на природоохранные и социальные мероприятия [3].

Создать институциональные условия социально ориентированного инновационного устойчивого развития на основе рационального природопользования может только государство. Механизмы разрешения проблем эффективного природопользования предложены в Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года, Концепции развития биоэнергетики и биотехнологий в Белгородской области, региональных программах охраны окружающей среды, экономии ресурсов и энергосбережении, разработанных правительством Белгородской области.

Таким образом, в целом для Белгородской области характерна относительная стабильность развития региональной экономики, социальной сферы и экологии. В ней созданы все реальные предпосылки для реализации концепции устойчивого экологически ориентированного развития. Однако, существует ряд проблем, препятствующих реализации концепции устойчивого развития (негативные последствия глобализации российской экономики, зависимость экономики Белгородской области от конъюнктуры рынков и цен на сырье и продукцию, высокая степень износа основных фондов, практическое отсутствие инвестиций со стороны банков и специализированных фондов в природоохранную сферу, недостаточная разработанность законодательной базы в области рационального природопользования). В современных условиях перспективными направлениями реализации концепции устойчивого развития в Белгородской области должны стать: дальнейшая диверсификация экономики, поддержание роста научно-технического потенциала, стимулирование реализации концепции устойчивого развития, ужесточение контроля над соблюдением природоохранного законодательства и т.д.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Плотникова, Ю.А. Экономический рост и экологический фактор: введение в проблему [Текст] / Ю.А. Плотникова, Е.Н. Камышанченко // Современные проблемы социально-экономического развития в России: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (г. Белгород, 1 марта 2013 г.). – 2013. – С. 93-95.
3. Плотникова, Ю.А. Становление концепции устойчивого развития в России [Текст] / Ю.А. Плотникова, Е.Н. Камышанченко // Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт: материалы II Заочной междунар. науч.-практ. конф. (Белгород, 26 сентября, 2013 г.). – 2013. – С. 140-141.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЭФКО»

***А.В. Пьянкова, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия***

Масложировая отрасль занимает немалое место среди прочих секторов агропромышленного комплекса Российской Федерации. Не случайно эксперты называют ее «перекрестком АПК России». Масложировой комплекс вносит значительный вклад в обеспечение населения продуктами питания, а также поддерживает развитие иных отраслей российской промышленности.

В настоящее время в Российской Федерации потребление масел и жиров увеличивается, в первую очередь, за счет пищевой промышленности. Основной причиной тому являются растущие темпы роста и интенсивное развитие молочной и кондитерской отраслей. За период с 2009 по 2014 годы производство молочной продукции (в том числе и мороженого) увеличилось на 11,6% (в абсолютном выражении – 1393 тыс. тонн), производство шоколада и кондитерских изделий – на 24,5% (331 тыс. тонн). Кроме того, к 2016 го-

ду планируется достичь 4,6% прироста в молочной отрасли и 6,7% прироста в кондитерской отрасли по сравнению с 2014 годом [1]. На молочную продукцию и мучные кондитерские изделия приходится основная доля потребления масел и жиров – 37% и 27% соответственно (рис. 1).

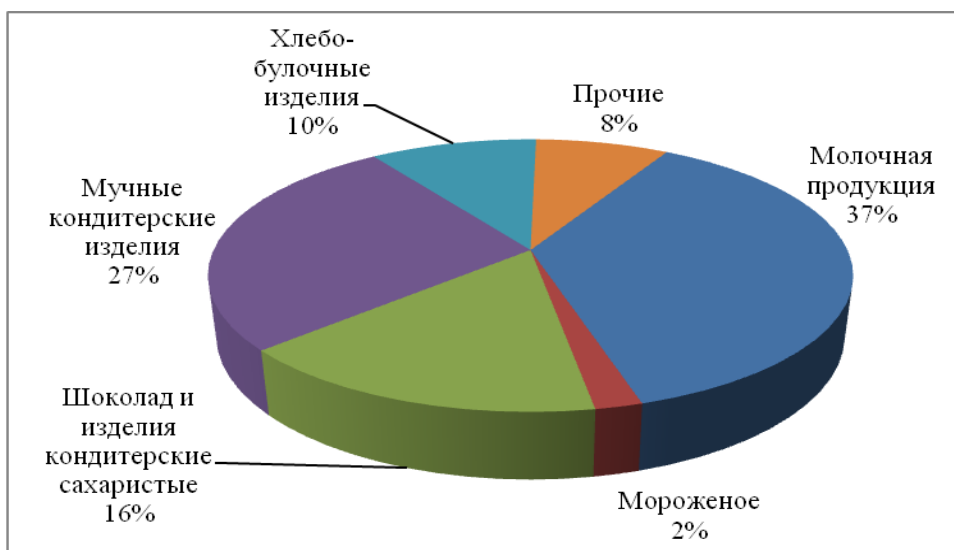


Рис. 1. Структура распределения масложировой продукции в России по направлениям использования в 2014 году

Источник: [3]

В настоящее время в пищевой отрасли осуществляется реализация одной из стратегических задач АПК России – всероссийской программы импортозамещения, основной задачей которой является увеличение удельного веса отечественной продукции в формировании товарных ресурсов внутреннего рынка [2].

Данная программа затрагивает и масложировой комплекс. За период с 2006 по 2013 годы при неуклонно увеличивающихся темпах прироста производства промышленных жиров и маргаринов (на 79,7%) количество ввозимой продукции снизилось вдвое (на 50,3%). Достичь положительного сальдо по данным категориям товара до настоящего момента не удалось, так как прироста экспорта в среднем на 7,8% ежегодно пока недостаточно для достижения объемов импорта (рис. 2). Однако при условии сохранения среднего ежегодного прироста положительное сальдо торгового баланса будет достигнуто к 2018 году.

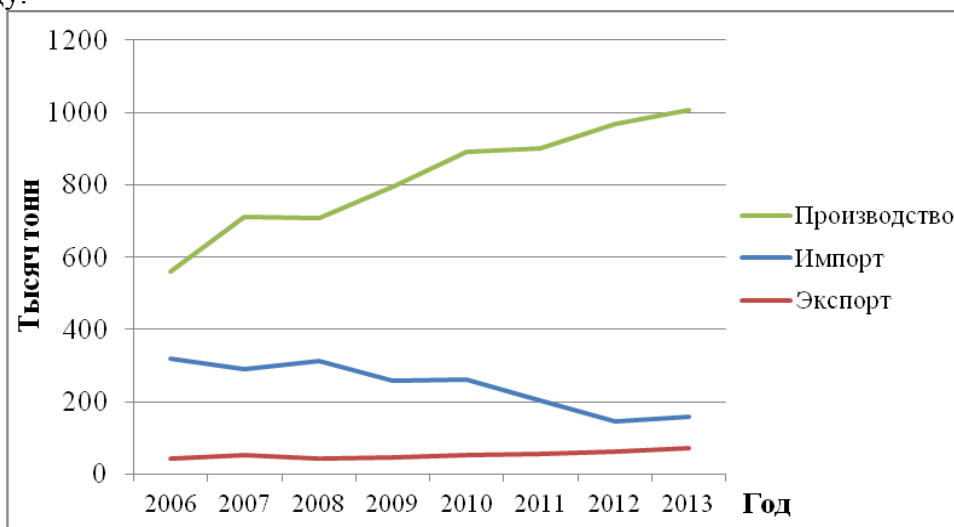


Рис. 2. Производство, импорт и экспорт промышленных жиров и маргаринов в РФ
Источник: [3]

Одним из крупнейших производителей российского рынка масложировой продукции, предназначенной для различных отраслей пищевой промышленности, является Группа компаний «ЭФКО». На ее долю приходится около 43% производства промышленных жиров, жиров растительных универсальных и промышленных маргаринов. При этом предприятие осуществляет экспорт ЗМЖ, ЗМК, ЗМК Лаур, КЖ, лауриновых масел и промышленных маргаринов в следующие страны (доля «ЭФКО» в импорте страны по данным продуктам за январь-май 2014 года): Азербайджан (1,05 тыс. тонн, 32%), Армения (0,96 тыс. тонн, 20%), Беларусь (2,58 тыс. тонн, 23%), Грузия (0,6 тыс. тонн, 54%), Казахстан (2,71 тыс. тонн, 14%), Киргизия (0,12 тыс. тонн, 12%), Молдова (0,7 тыс. тонн, 14%), Таджикистан (0,2 тыс. тонн, 11%), Туркменистан (0,15 тыс. тонн, 3%), Узбекистан (1,68 тыс. тонн, 44%), Украина (4,74 тыс. тонн, 5%).

В будущем Группа стремится сохранить и усилить ведущие позиции на российском рынке маргариновой продукции и жиров специального назначения с помощью постоянного развития и инноваций, опираясь на глубокую отраслевую экспертизу, высокоразвитую логистику, хорошо налаженные каналы продаж. Также планируется диверсифицировать бизнес на новые географические рынки, увеличить проникновение на рынки СНГ, в частности, в страны Центральной Азии, поддерживая стабильное увеличение объемов экспорта.

Следует отметить, что в масложировой отрасли по сей день продолжается борьба с проблемой массового проникновения на отечественный рынок тропических масел. В 2014 году в мире производится и используется практически в 2 раза больше различных тропических масел, чем десять лет назад. Ежегодно мировое потребление тропических масел растет в среднем на 7%. Их применяют в производстве жиров для молочной, кондитерской, хлебобулочной продукции, в мыловарении.

ГК «ЭФКО» также использует в производстве некоторые виды масел: пальмовое масло (их фракции – олеин и стеарин, а также сырое пальмовое масло), пальмоядровое масло (а также пальмоядровые олеин и стеарин), кокосовое масло. Основными зарубежными партнерами ГК «ЭФКО» по поставке сырья являются Малайзия, Индонезия и Филиппины.

Рост популярности этого вида сырья обусловлен его дешевизной (втрое дешевле сливочного), а также современными технологиями производства продуктов питания. Этим объясняется активное развитие в последние годы производства всевозможных спредов – животных жиров (маргарина, сливочного масла и т. д.) с добавлением растительного масла. Российская масложировая промышленность традиционно ориентирована на максимальное использование масложирового сырья отечественного производства, однако реализация программы импортозамещения в этом случае практически невозможна, так как в российской промышленности отсутствует растительная продукция, схожая по химическим свойствам с тропическими маслами.

Однако в ГК «ЭФКО» по большинству видов тропических масел наблюдается снижение объемов импорта в среднем на 31% (табл.). Это связано, прежде всего, с повышением конкурентоспособности отечественной масложировой продукции на отечественном и зарубежных рынках – еще одним направлением развития российской масложировой отрасли.

ГК «ЭФКО» реализует задачу улучшения качества продукции, отдавая предпочтение использованию более дорогого кокосового масла в производстве, импортные поставки которого увеличились за исследуемый период в 3,8 раза (табл.). Так как температура плавления кокосового масла (+24-26)С° гораздо ниже температуры плавления пальмового масла (+42-45)С°, кокосовое масло легко усваивается, более того, жиры, содержащиеся в кокосовом масле полезны, они укрепляют иммунитет и не откладываются в организме, а сразу преобразуются в энергию. Оно не распространено широко, т.к. кокосовые пальмы культивируются на небольшой территории. Процесс производства качественного кокосового масла относительно трудоёмок, поэтому цена на

кокосовое масла, как правило, высока. За последний год мировые цены на кокосовое масло возросли на 31,7% (рис. 3).

Таблица

Импорт тропических масел ГК «ЭФКО» за период с 2010 по 2014 гг., тыс. тонн

	2010	2011	2012	2013	2014	2014 г. к 2010 г.	
						Абс. изм., Δ	Темп прироста, %
Масло пальм.	127 871	114 253	84 910	174 614	98 501	-29370	-22,97
Олеин пальм.	115 425	166 925	171 493	183 742	73 952	-41473	-35,93
Стеарин пальм.	23 500	39 246	60 638	51 056	15 610	-7890	-33,57
Масло пальмоядр.	6 552	4 693	4 988	10 629	6 455	-97	-14,80
Олеин пальмоядр.	11 457	11 918	15 475	13 340	5 568	-5889	-51,40
Стеарин пальмоядр.	9 313	2 983	7 689	8 356	6 949	-2364	-25,38
Масло кокосовое	1 276	2 468	6 029	7 856	4 945	3669	287,54
Масло пальм. Сырое	0	0	4 972	5 958	1 982	1982	-
Итого	295 394	342 487	356 194	455 550	213 962	-	-

Источник: [3]

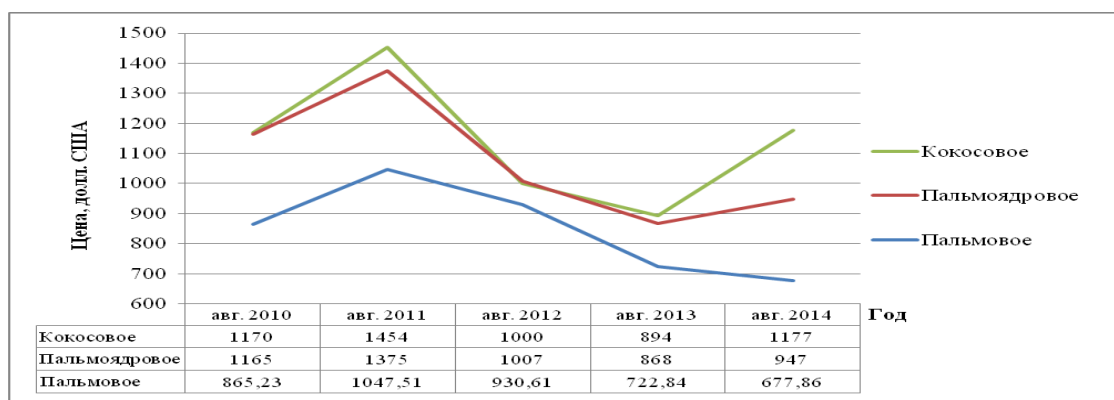


Рис. 3. Динамика мировых цен на тропические масла за тонну сырья в 2010-2014 гг.

Источник: [4]

Проанализировав тесноту связи между объемами закупок тропических масел и их ценами, можно сделать следующие выводы: коэффициенты корреляции для пальмоядрового и кокосового масел равны -0,672 и -0,776 соответственно связь сильная. Коэффициент корреляции для пальмового масла принимает значение $r = -0,339$, что свидетельствует о незначительной взаимосвязи. Таким образом, низкие цены не являются решающим фактором, определяющим спрос. Как уже было сказано выше, причиной тому являлась, прежде всего, политика государства в области регулирования развития масложировой промышленности, а также стремление удовлетворить потребности покупателей в более качественной продукции.

Таким образом, российская масложировая отрасль, развивающаяся интегрировано с пищевой промышленностью и другими отраслями отечественного агропромышленного комплекса, характеризуется усиливающимися процессами импортозамещения. Достижение положительного внешнеторгового сальдо возможно не только при сокращении объемов импорта зарубежного сырья и товаров, а также за счет увеличения качества и, следовательно, конкурентоспособности отечественной масложировой продукции, поставляемой на российский и зарубежные рынки.

Литература

1. Нестерова, Е. А. Состояние и перспективы развития масложировой отрасли. Вопросы технического регулирования [Электронный ресурс] / Е. А. Нестерова // Масложировая промышленность : электрон. журн. / ООО «Пищепромиздат». – 2013. – №2. – Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/file_document/v7_show/21098.133.htm.
2. Развитие масложировой отрасли в Российской Федерации на 2014-2016 годы [Электронный ресурс] : Отраслевая программа утв. приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 23 мая 2014 г. № 170 // Информационно-правовой портал «Гарант». Разд. Информационно-правовое обеспечение. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70564234/#ixzz3DwLGYCEg>
3. «ЭФКО» – аграрно-промышленная компания [Электронный ресурс] : [офиц. сайт]. – EFKO Group, 2012-2014. – Режим доступа: <http://www.efko.ru/>.
4. World Bank [Электронный ресурс] : GEM Commodities (Ежемесячные цены и индексы на сырьевые товары) : [офиц. сайт]. – The World Bank Group, 2014. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/commodity-price-data>.

ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ

*Ю.Л. Расстончина, С.В. Мышьянов
г. Белгород, г. Санкт-Петербург, Россия*

Успех МИП в создании и освоении технологических инноваций, как правило, определяется концентрацией усилий на выполнении одного проекта, в силу того, что ресурсы, прежде всего финансовые, весьма ограничены. И хотя в настоящее время существует довольно много финансовых инструментов, однако статистические исследования показывают, что основным источником финансирования развития инновационных промышленных предприятий являются их собственные средства. Банковский кредит пока остается слишком дорогим для развития инновационной деятельности. Ресурсы госбюджета доступны в основном для крупных предприятий. Но даже для них масштаб обеспечения бюджетными финансовыми средствами составляет не более 5–10 % от необходимых объемов. Развитие же малых инновационных предприятий финансируется в основном самими учредителями.

Кроме того, при создании МИП требуется использование новейшего дорогостоящего оборудования, гарантирующего их конкурентоспособность на рынке инновационного предпринимательства. Парадокс в деятельности МИП заключается в том, что МИП, которые специализируются на выполнении одного наукоемкого проекта, сами становятся заложниками своей узкой специализации. По данным Harvard Business Review, из всех новых продуктов, которые выводятся на рынки, выживает лишь от 5 до 10 %. До 95 новых товаров из 100 (рынок США) «погибает» в течение первых 2–3 лет, так и не став прибыльными.

Причина, как правило, одна – это отсутствие денежных средств и источников их привлечения, во-первых, для осуществления рекламной кампании, нацеленной на формирование спроса на новый продукт, и, во-вторых, для диверсификации инновационной деятельности, позволяющей выйти на новые рынки и получить дополнительную прибыль. Следовательно, МИП постоянно находятся в ситуации острого дефицита ресурсов для развития и последующего присутствия на рынке. При разработке стратегии управления МИП его собственнику необходимо учитывать недальновидность ставки на одну инновационную идею. В этом случае очень высок риск потери финансовой устойчивости и провала всего проекта.

Если рассматривать МИП, созданные при ВУЗах, то на сегодня имеется большое количество проблем, мешающих активной работе таких хозяйственных обществ. В первую очередь проблемы связаны с несовершенством нормативно-правовой базы. Приведенный в параграфе 1.2 перечень прав и ограничений 217 Федерального Закона в вопросах создания и функционирования малых инновационных предприятий показывает, что его основная цель – это внедрение конкретного результата интеллектуальной деятельности с одновременным ограничением коммерческой деятельности хозяйственного общества. В такой постановке вопроса приходится признать, что Закон направлен на инновацию в продукции и, значит, в первую очередь, адресован ВУЗам со значительным удельным весом прикладных НИР в структуре исследований. К таким преимущественно, относятся технические или отраслевые вузы. Таким образом, новое и неоднозначное законодательство поставило много вопросов не только в теории, но и на практике.

Прежде всего, это несоответствие целей деятельности малых инновационных предприятий, создаваемых ВУЗами, тем, что установлены Гражданским кодексом (ст. 49 и п.1 ст.50 Гражданского кодекса). Кроме того, одним из четырех признаков предпринимательской деятельности в соответствии со ст. 2 Гражданского кодекса является направленность на систематическое извлечение прибыли, чего, видимо, не предусматривалось создателями 217 Закона.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по созданию бюджетными научными и образовательными учреждениями высшего профессионального образования хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» не допускается возможности ВУЗа входить участником (акционером) в уже созданное и реально действующее хозяйственное общество, что ставит все созданные МИП на рынке в положение игрока без истории, без репутации в вытекающими отсюда последствиями.

Большую остроту приобретает проблема порядка оплаты долей (акций) в создаваемых высшими учебными заведениями хозяйственных обществах. В 217 Законе сказано, что ВУЗ, являющийся бюджетным образовательным учреждением, вправе привлекать других лиц в качестве учредителей (участников) хозяйственного общества, если его в уставном капитале акционерного общества составит более чем 25% или в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью – более чем 1/3. При этом доля (акции) других лиц в уставном капитале хозяйственного общества должна быть оплачена денежными средствами не менее чем наполовину. Но особенности, заложенные 217 Федеральным Законом в части создания таких хозяйственных обществ сами создают препятствия на этом пути.

Порядок оплаты акций в акционерном обществе законодательных проблем не создает. Однако, акт установления минимального размера доли (объема акций) ВУЗа вместе с согласием Минобрнауки РФ на распоряжение долями (акциями) также может стать существенным препятствием в развитии всей инновационной системы.

В странах с развитой инновационной инфраструктурой доля высшего учебного заведения в подобных хозяйственных обществах в редких случаях составляет более 5%, что способствует росту интереса бизнеса к ним.

Экспертами также указывается на такой недостаток в законодательстве о деятельности МИП, как отсутствие прописанного порядка и последствий выхода ВУЗа из ранее созданного хозяйственного общества. Однако, на практике выход из него в отдельных ситуациях может быть даже просто экономически целесообразным (при продаже доли ВУЗа за высокую цену инвестору), ведь исключительное право на РИД остается за его разработчиком.

В Законе 217-ФЗ прописано правило, в соответствии с которым внесенное в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ право использования результатов интеллектуальной деятельности не может предоставляться хозяйственными обществами третьим лицам по договору и иным основаниям, если иное не предусмотрено фе-

деральным законом. Однако, в случае разработки программы для ЭВМ, базы данных неизбежна необходимость заключения «пользовательских» лицензионных соглашений с третьими лицами. Поэтому предоставление прав по сублицензиям третьим лицам может в определенных случаях быть даже более экономически выгодным способом «внедрения», нежели самостоятельное создание «продукта».

Остаются проблемы в практике передачи оборудования и помещений ВУЗов МИП, созданным в рамках ФЗ №217. И хотя Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.09.2011 г. № 677 ВУЗам было разрешено осуществлять их передачу без проведения конкурсов или аукционов, но условия передачи требуют по каждому договору обращаться в Минобрнауки Российской Федерации, поскольку сегодня отсутствует необходимая для этого нормативно-правовая база.

До сих не внесены необходимые поправки в Налоговый кодекс, которые определили бы процесс получения дивидендов государственными бюджетными учреждениями от учрежденных ими МИП и возможность их дальнейшего использования. Все это приводит к путанице при расчете налоговой нагрузки.

Созданное 217 Федеральным Законом правовое поле многократно дополнялось внесением изменений в иные нормативные акты для создания благоприятного инвестиционно-инновационного климата для МИП. Они коснулись Налогового кодекса Российской Федерации (что позволило использовать упрощенную систему налогообложения), порядка применения пониженных тарифов страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Однако и здесь не все однозначно.

Вызывают вопрос условия, при соблюдении которых возможно применения пониженных тарифов страховых взносов. В законе названы одновременно два условия:

- осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и внедрение результатов интеллектуальной деятельности;
- применение упрощенной системы налогообложения.

Но в определенных случаях применение упрощенной системы налогообложения вовсе не соответствует экономическим потребностям хозяйственного общества, связанными с особенностями уплаты и возмещения налога на добавленную стоимость. А первый из перечисленных критериев как условие больше представляется декларацией, нежели измеряемым критерием, тем более, что цель внедрения не может заменять собой цель извлечения прибыли в коммерческой деятельности.

Таким образом, российское законодательство в области инновационной предпринимательской деятельности ВУЗов все еще нуждается в системном совершенствовании. В этой связи Советом Федерации планируется осуществить разработку целого ряда законодательных инициатив, направленных на:

- предоставление бюджетным образовательным и научным учреждениям права вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ исключительное право на РИД;
- предоставление бюджетным образовательным и научным учреждениям возможности распоряжаться своими долями (акциями) в уставном капитале создаваемых ими хозяйственных обществ без согласия собственника при условии его уведомления;
- распространение действия Закона на автономные научные и образовательные учреждения и др.

Большой проблемой является отсутствие практики у российских ВУЗов по управлению не только научными исследованиями, но и их результатами (интеллектуальными ресурсами). До момента выхода 217 Федерального Закона в ВУЗах отсутствовала система учета РИД (начиная от оценки РИД, до их постановки на баланс ВУЗа). Необходимость формирования «хороших отчетов» о созданных МИП в ряде случаев привело к ситуации, когда ВУЗы передавали в уставный капитал хозяйственным обществам, предприятиям права на несуществующие РИД (не стоящие на балансе ВУЗа). Кроме того, несоответ-

ствие перечня РИД части 4 ГК РФ и ФЗ-№217 привело к тому, что ряд ВУЗов передали в уставный капитал малых инновационных предприятий РИД, которые таковыми фактически не являлись (поскольку понятие «ноу-хау» четко не определено в законодательстве).

Практика некоторых университетов показывает, что часть отмеченных выше проблем можно решать путем организации научно-образовательных центров (НОЦ) между вузами и МИП. Сегодня созданные НОЦ показывает большие возможности в повышении эффективности научной деятельности партнеров благодаря участию специалистов различного профиля в выполнении исследований и разработок, а также совместному использованию современного высокотехнологичного оборудования и приборной техники всех его партнеров.

Вместе с тем, сегодня продолжает остро стоять проблема привлечения инвесторов к участию в деятельности хозяйственных обществ. В российской практике возможными источниками финансирования деятельности МИП являются:

1. Кредитные организации, но этот вид финансирования малые инновационные предприятия получают крайне редко, обычно под поручительство или залог имущества.

2. Частные инвесторы, или бизнес-ангелы, инвестирующие собственные средства в малые инновационные предприятия на ранних стадиях развития и получающие взамен право на собственность обычно в виде блокирующего пакета акций. Преимуществом такого вида финансирования МИП является его длительный срок (от 2 до 10 лет), отсутствие залога имущества и прочих гарантийных обязательств.

3. Венчурные фонды. Они, как правило, осуществляют финансирование инновационных проектов со средней степенью риска. Однако шансы малых инновационных предприятий, не имеющих в составе своего уставного капитала «прорывных» разработок, получить финансирование со стороны венчурных фондов обычно невелики.

4. Государственные субсидии. В рамках государственной программы поддержки инновационного предпринимательства МИП могут получить до 2,5 миллиона рублей на создание опытного образца перед стадией посевного финансирования и до 5 миллионов на приобретение объектов основных средств. Главным критерием является положительное заключение экспертов о бизнес-плане МИП.

Теоретическое наличие различных финансовых инструментов для деятельности МИП на практике показывают, что основным источником для них являются их собственные средства. Однако, наиболее привлекательным кажется именно вариант получения государственного финансирования через ВУЗ. Такой вариант исключает передачу пакетов акций или долей в уставном капитале третьим лицам.

Следует остановиться на проблемах формирования МИП в университетах, проводящих исследования в области естественных, гуманитарных и общественных наук. Обычно, в них доля прикладных исследований составляет 15-20% от общего объема финансирования НИР. Создаваемые на их базе МИП должны специализироваться на инновациях в процессах и инновациях в стратегии, которые являются важнейшим условием создания инновационного продукта. А современный инновационный менеджмент позволяет выделить четыре уровня инновационных прорывов:

1. Концептуальный уровень – инновации в концепции развития компании, парадигме управления, идеологии.

2. Стратегический маркетинг – инновации в продукции, рынках, каналах сбыта и пр.

3. Организационный уровень – инновационные решения в производстве, управлении, организационной культуре.

4. Операционный уровень – реинжиниринг процессов, преодоление ключевых ограничений.

В свою очередь, региональный уровень управления должен продолжать заниматься формированием поддерживающей структуры, благоприятной среды для формирования научно-производственных кластеров, что требует решения следующих задач:

- создания механизмов методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки развития кластеров;
- координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики;
- расширения инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников;
- сертификации и стандартизации инновационной продукции;
- содействия продвижению эффективных разработок и реализации инвестиционных проектов и др.

Показатели же развития научно-производственных кластеров на территории должны находиться в тесной взаимосвязи с программами развития региона (города), предусматривающими развитие новой культурной среды на базе новейших технологий в обеспечение высоких стандартов жизни горожан.

Резюмируя проблемы развития МИП следует акцентировать внимание, что для существенного прорыва в этой сфере сегодня, в первую очередь нуждается в системном совершенствовании российское законодательство в области инновационной предпринимательской деятельности как в целом, а в особенности законодательство, регулирующее деятельность ВУЗов. Говоря о перспективах развития надо отметить, что становление малого инновационного предприятия, как правило, происходит по одной из четырех схем:

1. Классическая ситуация «технологического толчка», когда разработка стимулирует процесс коммерциализации – ученые или инженеры создают технологию или продукт, который, по их мнению, имеет коммерческий потенциал. Далее следует создание МИП и наступает стадия поиска потребителя для инновационного продукта.

2. МИП создается через патентование разработки, далее через грамотную лицензионную политику начинается функционирование данное МИП.

3. Ученые уходят из науки, зарабатывают первоначальный капитал, занимаясь торгово-посреднической деятельностью, а затем создают МИП.

4. Крупные инвесторы, заинтересованные в развитии собственного бизнеса через наукоемкие технологии, через производство абсолютно нового продукта, изучают рынок, находят необходимых специалистов (ученых) в этой области и, инвестируя в разработку, развивают свой бизнес. В данном примере спрос диктует заказ на разработку технологий (продукта). Такой подход, как правило, является наиболее успешным, т.к. он основан на потребностях рынка.

В настоящее время наиболее часто встречающиеся – первая и третья схема, а хотелось бы видеть чаще четвертую.

Литература

1. Дубровин С.А. и др. Особенности создания и функционирования МИП на базе бюджетных учебных организаций / С.А. Дубровин, Г.П. Петропавлова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2013. – №2. [Электронный ресурс]: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>

2. Индикаторы инновационной деятельности: 2014 статистический сборник. М., национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 405 с.

3. Попова, И.И. Малые инновационные предприятия и их взаимодействие с субъектами инновационного процесса // Научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий.» – Сентябрь 2013. – № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/09/2966>.

4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/document>]

5. Статистические исследования. [Электронный ресурс] Портал Федерального государственного бюджетного научного учреждения «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» [Режим доступа <http://www.extech.ru/activity/statistics/>]

6. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы [Электронный ресурс] Портал Министерства образования и науки Российской Федерации [Режим доступа <https://mip.extech.ru/>]

7. Федеральный портал по научной и инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sci-innov.ru/gov_programs/fcp/.

КОНТРАКТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КАК МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*С.А. Сазыкина, Ю.Л. Растопчина
г. Белгород, Россия*

В условиях увеличения дефицита бюджетов российских регионов актуальным является вопрос использования новых инвестиционных решений по привлечению инвестиций бизнес-структур в проекты социальной значимости с высокой государственной зоной ответственности. Наиболее эффективное привлечение частных инвестиций реализуется посредством использования контракта жизненного цикла (КЖЦ) – одной из наиболее распространенных моделей государственно-частного партнерства (ГЧП) на Западе и малоиспользуемой в России.

Рассмотрим подробнее понятие контракта жизненного цикла. Контракт жизненного цикла это одна из контрактных форм ГЧП. Термин «контракт жизненного цикла» пришел в российскую действительность из Скандинавии и является дословным переводом понятия «Life Cycle Contract». В разных европейских странах КЖЦ называют по-разному. Так, например, во Франции принят термин «партнерский контракт», а в других европейских странах данный контракт является одной из разновидностей концессий и носит аббревиатурное название DBFM «Design – Build- Finance – Maintain» или DBFO «Design, Building, Finance and Operate» (Проектирование – Строительство – Финансирование – Эксплуатация).

Также как и с термином КЖЦ, само определение КЖЦ разными авторами трактуется по-разному.

Так, например, Я.А. Корнеева считает, что «контракт жизненного цикла» – это одна из форм государственно-частного партнерства, который учитывает жизненный цикл объекта, чаще всего в средне- или долгосрочной перспективе, согласно условиям которого частный партнер выполняет весь объем работ, начиная с создания проектно-сметной документации и заканчивая обслуживанием, эксплуатацией, ремонтом в течение всего жизненного цикла объекта, а государство гарантирует оплату равными частями на все время действия государственного контракта после ввода объекта в эксплуатацию» [1].

Д.А. Изосимов и Е.Г. Громова считают, что «Контракт жизненного цикла – это не просто форма ГЧП, а одна из форм концессионных соглашений, отличительной чертой которого является то, что он объединяет функции проектирования, строительства и эксплуатации в один увязанный договорными отношениями результат, при этом плательщиком за услугу выступает не конечный потребитель – пользователь инфраструктурного объекта, а государство» [1].

Согласно Е.В. Зусман и К.М. Аракеляну, «контракт жизненного цикла определяется как контрактная форма ГЧП, в соответствии с которой государственный партнер на конкурсной основе заключает с частным партнером соглашение на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта на срок жизненного цикла объекта и осуществляет оплату по проекту равными долями после ввода объекта в эксплуатацию при условии поддержания частным партнером объекта в соответствии с заданными функциональными требованиями».[1]

Таким образом, основными положениями КЖЦ является то, что:

– КЖЦ – это модель государственно-частного партнерства

– она предусматривает финансирование проектов из разного рода внебюджетных источников, привлекаемых частным бизнесом, а расчет за реализацию проекта производится бюджетными средствами, аккумулированными за счет роста налогов, получаемых от использования данных проектов.

– одна сторона – частный инвестор (бизнес сектор) – разрабатывает проектно-сметную

окументацию, возводит объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока (жизненного цикла), осуществляя ремонт, уход и обслуживание, а другая сторона – государство или муниципальное образование (публичный сектор) – оплачивает за счет бюджета соответствующего уровня услуги по предоставлению объекта в пользование.

– контракт охватывает все три этапа жизни объекта — проектирование, строительство, эксплуатацию;

– КЖЦ не включает в себя вопросы оперирования, то есть сбора платы за пользование инфраструктурным объектом. Платежи за сервис, которые осуществляет государство, привязаны только к качеству объекта;

– права собственности на объект инфраструктуры могут возникать как у публичной, так и у частной стороны – в зависимости от специфики конкретного проекта;

Основной идеей контрактов жизненного цикла (КЖЦ) является то, что при их внедрении государство покупает в рассрочку услугу на весь период ее жизненного цикла. Тем самым передавая функциональные полномочия частному сектору и одновременно сохраняя и контролируя уровень предоставляемых услуг, не ограничивая зону своей ответственности в рамках предоставления качественных услуг населению и не увеличивая нагрузку на бюджет региона.

Контракты жизненного цикла предполагают, что подрядчик самостоятельно выбирает, каким образом достичь выполнения функциональных требований. Суть данного подхода заключается в том, что проектирование, разработка и реализация проекта осуществляется одним подрядчиком и за свой счет, а государственное финансирование осуществляется только тогда, когда объект (услуга) начинает функционировать (оказывается). При этом, как уже говорилось ранее, «плата за сервис» идет ежегодно или ежеквартально равными долями при соответствии услуги тем функциональным требованиям, которые были утверждены заранее. Денежные средства, которые должен привлечь подрядчик, стимулируют его на качественное выполнение работы в минимально короткие сроки. Кроме того, контракты жизненного цикла предполагают и стимулируют инновационный подход в решении поставленных задач.

Также в применении данного механизма заложен «плюс» заинтересованности исполнителя (подрядчика) контракта жизненного цикла в сокращении сроков выполнения услуг, оптимизации соотношения «цена/качество», внедрение новых технологий, снижение стоимости услуги и увеличения количества клиентов.

Итак, сформулируем положительные стороны использования КЖЦ для обеих сторон партнерства.

Преимущества для публичного сектора:

1. **Общественная полезность.** Как уже говорилось ранее, государство приобретает не инфраструктурный объект, а услугу, которая носит социально значимый характер и которую предполагается оказывать на всем протяжении жизненного цикла объекта. В особенности данное преимущество проявляется на примере инфраструктурных объектов (транспортных магистралей, мостов, портов, аэропортов). Эксплуатация большого количества подобных объектов не является экономически оправданной и не позволяет в разумные сроки осуществить возврат вложенных в создание объекта инвестиций. Помимо всего прочего создание данных инвестиционных объектов значительно увеличивают долговую нагрузку на бюджет региона. В то же время, создание таких объектов может играть значимую социально-экономическую роль обеспечения транспортной доступности насе-

ленных пунктов, регионов с высоким пассажирским и грузовым потенциалом или слабо развитой инфраструктурой.

2. Минимизация рисков. В связи с тем, что КЖЦ предполагает передачу функциональных обязанностей (в том числе в отношении разработки проектно-сметной документации, строительства и эксплуатации) частному партнеру, а само государство лишь определяет основные технические и функциональные показатели объекта КЖЦ и контролирует их соблюдение на стадии эксплуатации – государство снимает с себя все возможные проектные, строительные и эксплуатационные риски, тем самым минимизируя возможный негативный экономический эффект на бюджет.

3. Оплата объекта согласно заявленным требованиям. Согласно КЖЦ, оплата по контракту происходит в строгом соответствии обозначенным условиям. Так, государство начинает выплаты по проекту только с момента начала эксплуатации объекта. При этом размер оплаты может уменьшаться или государство может выставить штраф партнеру по КЖЦ, если частный партнер не обеспечивает соблюдение функциональных требований и параметров. Такая конструкция является крайне выгодной для государственного партнера, так как он не несет финансовых рисков ненадлежащей эксплуатации объекта и в свою очередь, повышает свой социальный статус.

4. Отсутствие разрыва ответственности частного партнера за проектирование и строительство. В отличие от государственного контракта при заключении КЖЦ проводится единый конкурс на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта. Соответственно, частный партнер мотивирован на качественное выполнение проектирования, поскольку он несет ответственность за все три стадии (проектирование, строительство, эксплуатация). Несмотря на то, что выполнять работы могут разные организации – они все должны входить в компанию-консорциум, которая берет на себя ответственность по управлению объектом. Таким образом, в рамках КЖЦ риск разрыва ответственности за проектирование и строительство практически исключен.

5. Оплата по контракту «в рассрочку». Оплата происходит согласно контрактным обязательствам и начинается с момента ввода объекта в эксплуатацию. Суммы из бюджета выплачиваются оговоренными частями и в установленные временные периоды. Тем самым, минимизируется долговая нагрузка на бюджет региона.

6. Отсутствие непредвиденных затрат в будущем на поддержку инфраструктуры. Объясняется тем, что обеспечение технического обслуживания объекта лежит на плечах частного партнера и ему невыгодно некачественно выполнять строительство или эксплуатацию.

Преимущества для частного сектора:

1. Возможность получения от государства крупного контракта на проектирование – строительство – эксплуатацию, поскольку КЖЦ-контракт позволяет инвестору выполнять проектирование, строительство и эксплуатацию объекта по итогам единого конкурса, получая после ввода его в эксплуатацию гарантированные платежи из бюджета (при выполнении условий контракта). Помимо этого, частный партнер тем самым выйдет на рынок государственных торгов, укрепив свое местоположение среди конкурентов.

2. Свобода в выборе проектных и технических решений и применения передовых технологий, так как КЖЦ – схема предполагает самостоятельную разработку частным партнером проектно-сметной документации. Инвестор свободен в выборе своих проектных технических решений и самостоятельно разрабатывает методику достижения определенных в КЖЦ функциональных показателей, выбирая при этом инновационные решения, оптимизирующие процесс строительства и эксплуатации объекта.[1]

3. Наличие финансовых обязательств государства по КЖЦ- позволяет частному партнеру привлекать заемные средства для финансирования проекта на более выгодных условиях.

4. Отсутствие риска спроса на предоставляемую услугу. Оператором объекта КЖЦ является государственный партнер или назначенная им компания-оператор. Все доходы от

эксплуатации объекта получает государство. Частный партнер несет обязательство по эксплуатации объекта: обеспечению надлежащего технического качества объекта и соблюдению функциональных требований к объекту. [2]

Таким образом, КЖЦ способствуют эффективному распределению бюджетной нагрузки, созданию высокотехнологичных инфраструктурных объектов с возможностью поддержания их эксплуатационного состояния на высоком уровне, минимизируют риски обеих сторон партнерства и что самое главное – способствуют обеспечению выполнения социально значимых инфраструктурных объектов.

Литература

1. Корнеева Я. А. Контракт жизненного цикла – перспектива развития инфраструктурного сектора экономики [Текст] / Я.А. Корнеева // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. -№6. – С.40-41.

2. Изосимов Д.А., Громова Е.Г. Долгосрочные контракты в дорожном хозяйстве как инструмент мотивации, оптимизации рисков и бюджетных расходов [Текст] / Д.А. Изосимов, Е.Г. Громова // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2011. – № 2. – С. 53-63.

3. Зусман Е.В., Аракелян К.М. Новые механизмы государственно-частного партнерства в России (контракты жизненного цикла) [Электронный ресурс] / Е.В.Зусман, К.М. Аракелян // Режим доступа: <http://www.vegaslex.ru/text/54349>

4. Е.В. Зусман, К.М. Аракелян Контракт жизненного цикла (КЖЦ) – новый механизм ГЧП в России [Электронный ресурс] / Е.В.Зусман, К.М. Аракелян // Режим доступа: <http://www.vegaslex.ru/data/2011/05/17/1234619809/%D0%9A%D0%96%D0%A6-%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9%20%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82.pdf>

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.И. Соловьева
г. Белгород, Россия

Одной из основ устойчивого функционирования российских регионов в условиях рыночной модернизации и возрастающей межрегиональной конкуренции является максимально полное использование всех факторов социально-экономического развития территории, включая и системную мобилизацию `человеческого капитала`. Его воспроизводство в конкретном территориально-хозяйственном контексте тесно связано с ситуацией в системе образования, с функционированием конкурентных региональных рынков образовательных услуг, в первую очередь в сфере высшего образования.

Преобладающие факторы и базовые тенденции развития системы образования как инфраструктурной составляющей экономики в целом, перспективы развития, формы и механизмы конкуренции на рынке образовательных услуг требуют изучения проблемы конкурентоспособности вузов в современных условиях.

Слово «конкуренция» (от лат. «сопсигго»-сбегаюсь, сталкиваюсь) появилось в русском языке полтора века назад и несло два смысла – общий и экономический. Соответственно в общем смысле конкуренция рассматривалась как соперничество нескольких субъектов между собой для достижения схожей цели, а в экономическом смысле – соперничество на рынке, вызванное стремлением каждого участника рыночных отношений получить максимальную прибыль [5].

Основоположником теории конкуренции является шотландский ученый-экономист А. Смит, который обобщил и расширил известные ранее положения о конкуренции в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов». Смитом был сформулирован принцип «невидимой руки», согласно которому, можно заставить предприятия

действовать в соответствии с разработанным планом развития экономики, при этом вытесняя с рынка менее конкурентоспособных его участников.

Определенный вклад в развитие теории конкуренции внесли ученые-экономисты К. Макконнелл, Ф. Найт, М. Портер, Д. Риккардо и многие другие.

Так например, К. Макконнелл понимал под конкуренцией «наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его» [2].

По мнению Ф. Найта «конкуренция – это ситуация, в которой конкурирующих единиц много и они независимы» [4].

Известный американский ученый М. Портер определял конкуренцию, как «динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты» [3].

Термин «конкурентоспособность» широко применяется в случаях, когда говорят о товарах (работах, услугах) производственного и личного потребления. Однако при оценке деятельности высших учебных заведений он применяется редко. Такое положение дел обусловлено рядом причин.

Во-первых, оказываемые вузами услуги являются услугами особого рода. Их особенность состоит в том, что они имеют глубокую социальную направленность.

Во-вторых, высшая школа, выступая проводником всего нового и передового, имеет консервативную основу. Под консервативностью здесь понимается отбор и бережное сохранение лучших отечественных и зарубежных традиций в образовании.

В-третьих, существует особый характер конкуренции между вузами. Как правило, каждый вуз имеет уникальную историю, устоявшиеся традиции, сложившиеся за долгие годы в образовательной сфере. Многие вузы часто не нуждаются в дополнительной рекламе, они тщательно оберегают свой имидж, поскольку изменения в статусе вуза в лучшую или худшую сторону не остаются незамеченными общественностью.

В-четвертых, в стране с плановой экономикой отсутствовала объективная необходимость проведения текущей оценки положения вуза, так как всеобщее планирование определяло роль и место каждого вуза в системе образования страны. Изменившиеся экономические условия хозяйствования поставили перед вузами новые задачи, и вузы стали значительно свободнее в их реализации.

Конкурентоспособность является многоаспектным понятием, означающим соответствие товара условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама). Более того, важной составной частью конкурентоспособности товара или услуги является уровень затрат потребителя за период их эксплуатации.

Рассматривая конкурентоспособность как важнейший фактор реализации товаров и услуг на рынке, выделяют четыре уровня конкурентоспособности. Первый уровень – конкурентоспособность товара или услуги, второй – конкурентоспособность фирмы, третий – конкурентоспособность отрасли и четвертый – конкурентоспособность страны. Приведенная классификация основывается на микро- и макроэкономическом анализе, в то время как существует и пространственный подход, начало которому было положено академиком РАН Ю. В. Яременко (теория многоуровневой экономики). Данный подход предполагает необходимость исследования конкурентоспособности на мезоуровне, а также проведение анализа сущностных черт понятия «конкурентоспособность вуза».

Способность своевременной адаптации вуза к изменяющимся условиям внешней среды выражается системой показателей, характеризующей состояние его конкурентоспособности. На наш взгляд, справедливо определение Н. Л. Зайцева: «Конкурентоспособность представляет собой интегральную (совокупную) характеристику процесса производства и отражает уровень ее соответствия конкретной общественной

полезности» [1]. Другими словами, если вуз способен своевременно адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям, то это соответствующим образом отражается и на уровне его конкурентоспособности.

Непременными признаками, показывающими сущностное содержание понятия «конкурентоспособность вуза», являются: во-первых, превосходство перед конкурентами по ряду определяющих показателей (финансово-экономических, маркетинговых, материально-технических, кадровых и социально-политических); во-вторых, функционирование вуза в бескризисном режиме; в-третьих, способность своевременной адаптации образовательного учреждения к изменяющимся условиям внешней среды.

Таким образом, конкурентоспособность вуза – это его комплексная характеристика (за определенный период времени в условиях конкретных рынков труда и реализации определенных образовательных услуг), отражающая: превосходство перед вузами-конкурентами по качеству предоставляемых образовательных услуг, способность успешно реализовывать существующие и внедрять новые инновационные образовательные программы, использовать современные информационно-коммуникационные технологии и своевременно реагировать на изменяющиеся условия внешней среды.

Региональный рынок в сфере профессионального образования определяется, как правило, следующими двумя базовыми факторами:

- 1) потребностью в профессиональных кадрах предприятий и организаций региона;
- 2) потребностью личности в профессиональном образовании.

Следовательно, общие параметры рынка, его продолжительная история становления и функционирования, выраженные элементы позиционирования субъектов рынка в условиях глубокой сегментации, реализуемые вузами рыночные стратегии – все это наглядно иллюстрирует факт конкуренции, ее потенциал в саморазвитии рынка. Вступление последнего в стадию не только своей относительной зрелости (что выражается в многообразии форм и проявлений конкуренции), но и общей неустойчивости при отрицательной динамике спроса, обуславливает потребность в наличии эффективного регулирования рынков образовательных услуг.

Когда будет создана конкурентная среда и начнут работать механизмы рыночного регулирования, вузы, вне зависимости от их формы собственности, не способные конкурировать на этом рынке, вынуждены будут выходить из игры и при этом отпадает необходимость оптимизации количества вузов административными методами.

Создание условий для горизонтальной интеграции негосударственных вузов на основе сетевых технологий позволит решить многие проблемы. Это позволит им интегрироваться с наукой, бизнесом и обществом, а также сформировать инфраструктуру инновационного развития. Учитывая, что негосударственные вузы более адаптированы к современным рыночным условиям, возможно, что они быстрее, чем государственные вузы сумеют использовать возможности сетевого взаимодействия для развития научной, инновационной и образовательной деятельности.

Проблема нарастания социально-экономической активности приобретает в настоящее время глобальный характер. Глобальные тенденции в экономике воздействуют и на процессы в образовании различных стран. Так, Дж. Грейсон и К. О'Делл поставили вопрос о непосредственной связи образования в стране с ее конкурентоспособностью на мировом рынке. Причем образование трактуется ими достаточно широко и не сводится, как это нередко принято делать, исключительно, только к приобретению суммы «познавательных» навыков.

Литература

1. Асаул, А.Н., Капаров, Б. М. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики. – СПб.: Гуманистика, 2007.
2. Макконнелл, К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика, Том 1. – М.: Инфра-М, 2008.
3. Портер, М. Конкуренция: учебное пособие. –М.: изд. дом «Вильямс», 2010.

4. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации, учебник . –М.: Эксмо, 2005.

5. Экономический словарь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://dictionary-economics.ru/word/Конкуренция>.

ЭВОЛЮЦИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

*В.Ф. Тарасова, Э.Б. Назарова
г. Белгород, Россия*

Налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц имеют большое значение для социальной поддержки населения. Их значение подчеркивает, закрепленное в Конституция нашей страны положение, о том, что Российская Федерация — социальное государство, политические действия которого в первую очередь направлены на обеспечение достойной жизни человека и гражданина (статья 7 Конституции РФ) [1].

Следует сделать акцент на том, что налог на доходы физических лиц играет огромнейшую социальную роль, так как затрагивает интересы более чем 75 миллионов человек экономически активного населения нашей страны [2]. Налоговые системы тесно связаны с развитием экономики.

Налоги с населения, кроме фискальной потребности, регулируют уровень доходов граждан, стимулируют или ограничивают трудовую активность населения, выполняют функцию социальной защиты населения.

Одним из важнейших рычагов, регулирующих финансовые отношения в обществе, является налоговая система. Посредством налогов и вычетов государство воздействует на экономическое поведение предприятий, населения, создавая при этом равные условия всем участникам общественного производства. Налогообложение граждан основывается на классических принципах, одним из которых является то, что граждане с большими доходами должны нести большее налоговое бремя, чем граждане с малыми доходами, то есть соразмерность взимаемых платежей реальным доходам с учетом прожиточного минимума [5]. Социальная справедливость в свою очередь обеспечивается государством в перераспределении части доходов в пользу социально незащищенных слоев населения.

Например, физические лица в Японии уплачивают государственный налог по прогрессивной шкале, имеющей 5 ставок: 10, 20, 30, 40%; кроме того, действует также префектурный налог на доходы, взимаемый по трем ставкам: 5, 10 и 15%; существует местный налог на доходы физических лиц. Кроме необлагаемого минимума гражданин может исключить из годового дохода льготы, учитывающие его семейное положение, а также сумму средств, затраченных на лечение [12]. Таким образом, налогооблагаемая база получающего среднюю заработную плату гражданина Японии может быть уменьшена более чем на 30%.

Что же касается нашей страны, то переход России на рыночные экономические отношения обусловил создание к 1992 г. новой налоговой системы, которая состояла более чем из 40 видов налогов и сборов. В частности Верховным Советом РСФСР был принят Закон от 7 декабря 1991 г. «О подоходном налоге с физических лиц». За период 1991-2000 гг. в этот закон были внесены изменения и дополнения 21 раз, в т.ч. шкала ставок налога изменялась 9 раз, но всегда была прогрессивной [12]. Минимальная ставка оставалась в размере 12%, а максимальная ставка в разные годы изменялась от 60% до 30% годового совокупного облагаемого дохода.

Возникновение корпоративных форм организации производства, рост общественного благосостояния, расширение круга собственников, появление новых форм получения дохода – эти и другие факторы самым непосредственным образом оказали и оказывают эволюциони-

рующее воздействие на развитие системы НДФЛ и дали возможность введения налоговых видов вычетов, направленных на устранение социальной несправедливости [12].

Термин «налоговые вычеты» впервые встречается в Законе РСФСР от 6 декабря 1991 года №1992-1 «О налоге на добавленную стоимость» (в редакции Закона РФ от 16 июля 1992 года №3317-1) в абзаце 3 пункта 2 статьи 7 «Порядок исчисления налога» – суммы налога, уплаченные при приобретении основных средств и нематериальных активов, вычитаются из сумм налога, подлежащих взносу в бюджет, равными долями в течение двух лет, начиная с момента ввода в эксплуатацию основных средств и принятия на учет нематериальных активов, кроме колхозов, совхозов, крестьянских (фермерских) хозяйств, межхозяйственных и других сельскохозяйственных предприятий, у которых суммы уплаченного налога принимаются к вычету по моменту принятия на учет [16]. Это единственное упоминание на тот момент о «налоговых вычетах» в законодательстве о налогах и сборах. Можно заметить, что законодатель не определяет понятие «вычета», а лишь закрепляет определенный механизм исчисления и уплаты налога в бюджет. Позднее данный термин встречается уже с введением в действие части второй Налогового Кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ).

При вступлении в силу статьи 220 (глава 23 Налогового кодекса о налоге на доходы физических лиц) с 1 января 2001 года впервые официально введено понятие налогового вычета, которое действует и по настоящее время. Налоговый вычет – это денежная сумма, уменьшающая доход работника при исчислении налога. Налоговым законодательством установлены следующие налоговые вычеты: стандартные (ст. 218 НК РФ), социальные (ст. 219 НК РФ), имущественные (ст. 220 НК РФ) и профессиональные (ст. 221 НК РФ) [6].

Налоговые вычеты, за исключением профессиональных, а в отдельных случаях и имущественных налоговых вычетов, строго лимитированы. Рассмотрим эволюцию стандартных вычетов, представленную в таблице 1.

Таблица 1

Стандартные вычеты, действующие в 2011 – 2014 гг.

Вычет	Размер вычета (руб.)				
	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	Предел для вычета
На работника	400	-	-	-	40 000
На работника для категорий граждан, указанных в пп 2 п. 1 ст. 218	500	500	500	500	Без ограничения
На работника для категорий граждан, указанных в пп 1 п. 1 ст. 218 Налогового кодекса РФ	3000	3000	3000	3000	Без ограничения
На первого ребенка	1000	1400	1400	1400	280 000 (350 000 с 2014 г.)
На второго ребенка	1000	1400	1400	2000	
На третьего и каждого последующего ребенка	3000	3000	3000	4000	280 000 (350 000 с 2014 г.)
На каждого ребенка-инвалида до 18 лет (учащегося инвалида I и II группы до 24 лет)	3000	3000	3000	12000	280 000 (350 000 с 2014 г.)

Эволюция стандартных налоговых вычетов, представленная в таблице 1, показывает направленность политики государства на увеличение предела вычета. Их динамика роста ведет к облегчению налогового бремени и созданию благоприятного социально-экономического развития общества.

Наиболее ярко эволюцию вычетов можно рассмотреть на примере социальных и имущественных вычетов. Рассмотрим эволюцию социальных и имущественных вычетов, представленную в таблице 2.

Таблиц 2

Эволюция социальных и имущественных вычетов

Вид налогового вычета	Максимальный размер вычета
Социальные вычеты	
Расходы на благотворительные цели	25% годового дохода
Расходы на собственное обучение по любой форме (дневной, вечерней, заочной).	38 000 руб. (2003-2006 г.) 100 000 руб. (в 2007 г.) 120 000 руб. (с 2008 г. по 2014 г.)
Расходы на очное обучение детей (детский сад, школа, ВУЗ) в возрасте до 24 лет.	38 000 руб. (2003-2006 г.) 50 000 руб. (с 2007 г. по 2014 г.) на каждого ребенка
Расходы на лечение, в т.ч. супруга (супруги), родителей и (или) детей в возрасте до 18 лет, а также приобретение лекарств	38 000 руб. (2003-2006 г.) 100 000 руб. (в 2007 г.) 120 000 руб. (с 2008 г. по 2014 г.)
Расходы на дорогостоящие виды лечения	не ограничен
Социальный налоговый вычет по суммам, уплаченным налогоплательщиком по страхованию (пп. 4, пп. 5 п. 1 ст. 219 НК РФ)	с 1 января 2007г. в сумме дохода (в совокупности не более 100 000 рублей в налоговом периоде (за исключением расходов на обучение детей и расходов на дорогостоящее лечение) с 1 января 2013 года – в совокупности не более 120 000 рублей в налоговом периоде (за исключением расходов на обучение детей и расходов на дорогостоящее лечение)
Имущественные вычеты	
Продажа недвижимости, находившейся в собственности менее трех лет	1 000 000 руб.
Продажа иного имущества, находившегося в собственности менее трех лет	125 000 руб. с 2010 г. – 250 000 руб.
Продажа имущества, находившегося в собственности более трех лет	в сумме дохода
Расходы на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры или доли (долей) в них	1 000 000 руб. (2003-2007 гг.) с 2008 года – 2 000 000 руб.
Расходы на погашение процентов по ипотеке (жилищным займам или кредитам)	13% от суммы процентов

Исходя из анализа, мы видим прогрессивный рост максимального размера вычетов, что характеризует политику государства как социально направленную. Так, например, максимальный размер вычета «Расходы на лечение, в т.ч. супруга (супруги), родителей и (или) детей в возрасте до 18 лет, а также приобретение лекарств» с 2003г. увеличился более чем в 3 раза. На сегодняшний день практически для каждого третьего налогоплательщика, подающего налоговую декларацию по налогу на доходы физических лиц, актуальна проблема получения имущественных налоговых вычетов. Их максимальный размер увеличился практически в 2 раза. Рассмотрим динамику вычетов по НДФЛ за период 2011–2013 годов на примере городского округа «Город Белгород» [9]. Количество граждан, заявляющих права на имущественные вычеты в 2 раза превышает число граждан, подающих заявления на социальные и почти в 20 раз – профессиональные налоговые вычеты (рисунок).

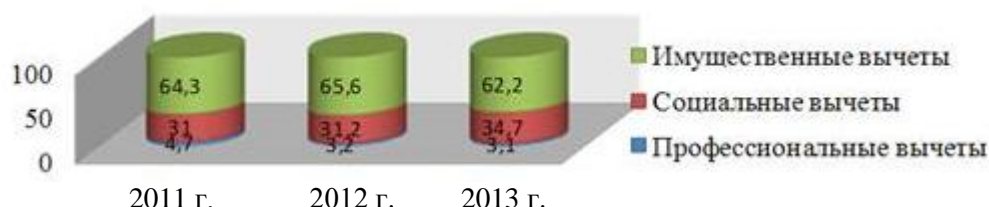


Рис. Структура налоговых вычетов
в городском округе «Город Белгород» 2011-2013 гг.

Через систему имущественных вычетов государство стимулирует граждан к улучшению своих жилищных условий, что отражает социальную значимость данного вида вычета. Прослеживается тенденция увеличения доли социальных вычетов за счет того, что граждане стали активнее использовать свое право на вычет по расходам на лечение, либо в связи с образовательной деятельностью. Доля имущественных хоть и составляет большую часть, за счет того, что данный вычет предоставляется по дорогостоящему имуществу, но уровень ее почти не меняется, а точнее даже имеет место ее снижение, вследствие того, что уменьшается число налогоплательщиков, применяющих этот вычет [9].

По мере совершенствования налоговой системы государство, как правило, все чаще предоставляет льготы определенным слоям населения, с тем, чтобы смягчить социальное неравенство. Также следует обратить внимание на то, что в Налоговом кодексе РФ есть некоторая особенность в порядке предоставления вычетов, составляющих необлагаемый минимум: вычеты предоставляются налогоплательщику ежемесячно до того месяца, в котором доход превысит определенную величину. Количество вычетов зависит не только от полученной суммы, но и от распределения дохода в течение года. Получить основную сумму дохода предпочтительнее в конце года. В таком случае количество вычетов, предоставленных за год, будет больше, чем, если бы большая часть дохода была получена в начале года. Соответственно сумма налога, исчисленного за год с одной и той же суммы дохода, будет отличаться в зависимости от времени получения дохода.

Такое неравенство в отношении причитающегося к уплате налога с одинаковых сумм дохода некоторые критики называют дискриминацией в оплате труда, запрещенной Конституцией РФ.

В финансовом смысле нет равенства между налогоплательщиком, получившим доход в начале года, и налогоплательщиком, получившим такой же доход в конце года. В подобных ситуациях в некоторых странах облагают доход по ставке, рассчитанной особым образом с учетом фактора времени получения дохода. Этот подход сложнее, чем применяемый в нашей стране, и требует хорошо развитых структур налогового контроля [8].

Во многих странах с помощью налога на доходы государством стимулируется развитие той или иной отрасли хозяйства, создаются условия для того, чтобы налогоплательщики своими силами обеспечивали себе материальный достаток.

Так, в Малайзии предоставляется льгота на определенную сумму при покупке компьютера налогоплательщиком или его женой, а для нерезидентов установлены льготы в отношении некоторых доходов: от технической помощи и консультаций, установки и сборки заводов и оборудования, от обслуживания нематериальных активов, от публичных развлечений.

Из всего спектра инструментов стимулирующей налоговой политики целесообразно применять те, которые, во-первых, не ведут к макроэкономической дестабилизации, а, наоборот, повышают стабилизационные свойства налоговой системы и, во-вторых, которые не придется отменять на этапе экономического подъема. Иными словами, эффективный путь видится не в простом снижении налоговых ставок, а в «тонкой настройке» налоговой системы, которая позволила бы улучшить ее качество с точки зрения нейтральности, а также влияния на экономическую активность и занятость.

Среди стимулирующих мер, которые не придется отменять впоследствии, возможно увеличение прогрессивности подоходного налогообложения физических лиц, но не путем введения прогрессивной шкалы ставок, а с помощью расширения возможностей для применения налоговых вычетов и освобождений лицами с низкими доходами, например, за счет увеличения вычетов в виде необлагаемого минимума. Эта мера важна с точки зрения облегчения налогового бремени для наименее обеспеченных граждан, а также с точки зрения стимулирования занятости в секторе низкооплачиваемого труда. Наличие вычетов в законодательстве РФ обеспечивает некоторую прогрессивность налога даже при простой ставке, так как чем выше уровень дохода налогоплательщика, тем меньшую долю в его доходе составляет необлагаемая часть и тем выше, средняя ставка налога на доходы.

Необходимо совершенствовать порядок предоставления имущественных вычетов в виде инвестиционных в момент получения денежных средств у источника дохода на приобретение жилья или получение кредита, а также используя инвестиционные счета, куда доходы частных лиц поступают без вычета налогов. По нашему мнению, эффективное эволюционное развитие налоговой системы зависит от последовательного снижения налогового бремени в целях урегулирования отраслевой и региональной налоговой нагрузки по средствам предоставления вычетов населению для выравнивания социальной несправедливости. Так же следует продолжить увеличение размеров налоговых вычетов при исчислении подоходного налога для улучшения демографической ситуации в нашей стране. Необходимо разработать государственную программу воспитания налоговой культуры граждан, основополагающей идеей которой является утверждение, что налогообложение – это не наказание, а выгодное для всех вложение денег в развитие своей страны, при этом регулирующим фактором социальной справедливости являются налоговые вычеты.

Приоритетами Правительства РФ в перспективе на предстоящий период в области налоговой политики остаются создание наиболее эффективной налоговой системы. В РФ налоговая политика в ближайшие годы должна быть ориентирована на создание максимально комфортных условий расширения экономической деятельности страны и перехода экономики РФ на инновационный путь развития, также на дальнейшее снижение масштабов уклонения налогоплательщиков от налогообложения за счет расширения списка наименований вычетов [7].

Литература

1. Конституция РФ, принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ). КонсультантПлюс.
2. Грязнов А. Налогообложение физических лиц и перспективы его совершенствования // Налоговый вестник. – 2014. – № 9.
3. Майбуков И.А. Налоги и налогообложение. / И.А. Майбуков. – М.: ЮНИТИ, 2011;
4. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1 (№ 146-ФЗ от 31.07.1998 г. в ред. от 28.12.2010 г.). КонсультантПлюс.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2 (№ 117-ФЗ от 05.08.2000 в ред. от 07.03.2011 г.). КонсультантПлюс.
6. Основные направления налоговой политики российской федерации. Научные публикации: – М., 2008. С. 28-33.
7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс]– Режим доступа: – URL: minfin.ru. (дата обращения: 15.09.2014).
8. Официальный сайт ФНС. [Электронный ресурс] – Режим доступа: – URL: www.nalog.ru. (дата обращения: 15.09.2014).
9. Пансков В.Г. О принципах налогообложения физических лиц // Финансы. 2013. № 1. С. 28-33.
10. Семина, Л.Б. Стандартные налоговые вычеты: какими они должны быть? Л.Б.Семина Налоговая политика и практика. – 2011. – №7. – С. 24-27.

11. Смирнова, Е.Е. Налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц Е.Е.Смирнова Финансы. – 2012. – № 3. – С. 71-72.
12. Журнал. Налоговый вестник 4 сентября 2014 г. № 9.
13. Барулин С.В. Теория и история налогообложения. М.: Экономистъ, 2012. – 319 с.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА

*Н.М. Татаринцева, Н.П. Шалыгина
г.Белгород, Россия*

Ежедневно сеть Интернет используется как средство маркетинга. Начиная от мелких компаний, до крупнейших холдингов – все они имеют собственные web-сайты. Интернет пользуются все. Маркетинг не стал исключением. Благодаря Интернет каждый день миллиарды людей используют товары и услуги, предлагаемые на различных сайтах. Получая полную информацию о том или ином товаре, люди могут узнать не только характеристики и стоимость, но и купить его, не вставая с дивана.

В современном мире существует множество видов маркетинга, одним из них является электронный. Главное в электронном маркетинге – электронные публикации. Компании размещают различные материалы, от обычной рекламы до брошюр. Сегодня оперативная и надежная информация безусловно необходима для получения предприятием конкурентных преимуществ. Например, компания может создать виртуальный рынок, где и будет продавать свои товары. Эти товары могут быть любыми, от зубной щетки до автомобиля, представительского класса.

Основную часть Интернет-рынка составляют обычные люди, торгующие физическими товарами. Они используют Интернет для продажи своего товара, осуществления маркетинговых связей, заключения и оплаты сделок.

Однако Интернет, как рынок имеет свой специфический товар, который называется электронным. К электронным товарам относят информацию, которую можно передавать через сеть Интернет. Любой товар, существующий на бумажных носителях, может быть преобразован в электронный.

Кроме товаров в цифровом формате так же могут быть представлены различные услуги. На сайте Audi вы можете в 3D изображении рассмотреть любой автомобиль, а на сайтах лучших музеев мира – совершить виртуальную экскурсию.

Все товары в Интернет можно разделить на 3 группы:

1. Информационные и развлекательные (СМИ, фото, аудио, видео)
2. Символы и жетоны (авиа, жд билеты, места в гостиницах)
3. Процессы и услуги (аукционы и электронные ярмарки)

Однако, каким бы не был товар, он должен иметь определенные критерии качества. Заказывая товар в Интернет, мы можем только надеяться на его отличное качество, удостовериться в этом можно, после получения товара. У добросовестных продавцов существует функция возврата товара, но здесь существует проблема сайтов роботов (спамов) с похожим Интернет-адресом и аналогичными товарами и по низкой цене.

Одно из последствий неопределенности качества является распространение в сети товаров и услуг совместного пользования или бесплатных. Товары совместного пользования оплачиваются потребителем после определенного срока пробного использования. Продукты совместного пользования похожи на продукты, предоставляемые бесплатно. После завоевания признания потребителей такие программы могут включаться в крупные пакеты программ (антивирусные программы). Бесплатные продукты имеют еще одну цель. Кроме то, что они служат сигналом качества, они поднимают барьер для новых компаний.

Что касается статистики, то она весьма интересна. Электронный маркетинг в России растет, растет очень быстро, но стабильно, на 25 – 30 % в год. При сравнении 2009 и 2012 лет, то всего за 4 года рынок вырос в два раза – с 210 млрд. рублей до 405 млрд. рублей. Не смотря на это, электронный маркетинг в российской экономике стал заметным только в последние годы – ранее он не превышал и 1%. В 2011 году доля продаж через Интернет составила 1,5%, в 2012 году – 2,2%, а к 2015 году предполагается увеличение электронного маркетинга до 4,5%.

Общая динамика изменений долей экономико-географических областей в мировом объеме рынка электронного маркетинга приведена в таблице.

Таблица

Доля экономико-географических регионов на глобальном рынке электронного маркетинга [1]

	2011	2012	2013	2014 (прогноз)
Азиатско-Тихоокеанский регион	27,7	30,5	33,4	36,2
Западная Европа	28	26,9	25,7	24,3
Северная Америка	35,9	33,5	31,2	29,7
Восточная Европа	3,6	3,8	3,9	3,9
Латинская Америка	1,6	1,8	2,1	2,2
Средний Восток и Африка	3,1	3,4	3,5	3,6

В век nano технологий не возможно обойтись без электронного маркетинга.

Сегодня каждый второй использует Интернет ресурсы в качестве рынка товаров и услуг. Компании в свою очередь разрабатывают и улучшают для нас так называемые «Интернет прилавки». Каждая из них старается привлечь нас не только низкими ценами, но и интересной структурой и интерфейсом сайта. Предоставить для нас более подробную информацию, или помочь выбрать книгу в библиотеке по нашему предпочтению.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что электронный маркетинг стал незаменимым элементом в нашей сегодняшней жизни, заметно облегчая её. В связи с этим расширяется и список web-сайтов. Конкурируя между собой, компании расширяют список предлагаемых товаров, привлекая тем самым новых потребителей.

Литература

1. Электронная коммерция в Рунете [Электронный ресурс] / сайт М.Б. Вольфсон. – Режим доступа: http://el-business.ucoz.ru/publ/ehlektronnaja_torgovlja/ehlektronnaja_kommercija_v_runete/3-1-0-159

ОАО «МСП БАНК»: ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ

***И. А. Терентьева, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия***

В современных условиях ужесточения конкуренции, необходимости структурных преобразований экономические агенты стремятся создать оптимальные условия производства. Некоторые считают, что создание промышленных парков и есть оптимальные условия производства.

Промышленный парк — управляемый единым оператором комплекс объектов недвижимости (административные, производственные, складские и иные помещения) и инфраструктуры, которые позволяют компактно размещать малые производства и предоставлять условия для их эффективной работы.

Размещение малых производственных компаний на территории промышленного парка экономически эффективно по нескольким причинам:

- отсутствует необходимость изымать из оборота значительные средства для инвестиций в производственное помещение и инфраструктуру;
- возможность планировать свою деятельность на долгосрочную перспективу. Занимаясь производством, постепенно можно выкупать помещения, становиться собственником выкупленного имущества и, следовательно, быть застрахованным от резких изменений арендной платы и политики арендодателя.
- экономия времени. Разместив свое производство в промышленном парке, можно ускорить процесс реализации продукции, что повысит её конкурентоспособность.

Малый бизнес играет важную структурную роль в социально-экономическом развитии регионов. Он способен обеспечить стабильный экономический рост, создание новых рабочих мест, развитие конкуренции и в целом динамизм экономических отношений, сформировать цивилизованную рыночную экономику. Посредством малого предпринимательства улучшаются взаимосвязи между различными секторами экономики, происходит рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан, сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп.

Белгород является одним из городов, который стремится создать благоприятную, экономическую среду для развития малых производственных компаний.

В целях создания оптимальных условий для развития малых производственных компаний в Белгородской области реализуется совместный проект Правительства области и Минэкономразвития РФ по строительству промышленного парка «Северный».

Поскольку проект является частью областной программы поддержки малого и среднего бизнеса, в качестве арендаторов в парк приглашаются только производственные компании, зарегистрированные в Белгородской области

Промышленный парк «Северный» является инструментом модернизации экономики Белгородской области [2].

В России созданы структуры поддержки малого и среднего предпринимательства в виде системы институтов развития. К таким институтам развития относится открытое акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (ОАО «МСП Банк»)

МСП Банк реализует государственную Программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства через уполномоченные банки-партнеры и организации инфраструктуры, а также осуществляет финансирование проектов связанных с модернизацией и внедрением инноваций в хозяйственную деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства [1, ст. 25].

В рамках реализации указанной Программы Банк предлагал следующие кредитные продукты (таблица).

Таблица 1

Кредитные продукты ОАО «МСП Банк», введенные в действие в 2012 году

Наименование кредитного продукта	Партнеры	Сумма кредита по договорам (руб.)	Отношение к общей сумме заключенных договоров по новым продуктам %
Целевые продукты			
ФИМ Целевой	Банк	29 043 700 000	73,9
Проектные продукты			
МСП- Маневр	Банк	315 675 000	0,8
МСП- Идея	Банк	210 100 000	0,5
МСП -Эффект	Банк	120 000 000	0,3
Всего за 2012г.		39 314 296 835	100

Источник: [3]

В 2013 году Банк расширил продуктовую линейку. Были введены такие кредитные продукты как, МСП-Балтика Плюс, который был направлен на финансирование инновационных, модернизационных или энергоэффективных проектов субъектов МСП.

Далее необходимо сказать о таких продуктах как, МСП-Стимул Плюс, МСП Региональный рост.

МСП-Стимул Плюс направлен на кредитование неторгового сектора при условии участия банка-партнера собственными средствами в рамках региональных лимитов.

МСП Региональный рост направлен на финансирование неторгового сектора на территории моногородов, территориях пострадавших от ЧС и установленного перечня регионов.

Объем финансовой поддержки МСП в рамках всей Программы с учетом средств, инвестированных партнерами, по состоянию на 01.01.2013 превысил 165 000 млн. рублей, тогда как государством на поддержку малого среднего предпринимательства было выделено 21 000 млн. рублей.

Портфель кредитов, предоставленных ОАО Банком банкам-партнерам и организациям инфраструктуры, устойчиво растет. С января 2012 г. по январь 2013 г. портфель увеличился почти на 15,5%.

Представим структуру кредитного портфеля, сформированного ОАО «МСП Банк» на рисунке.

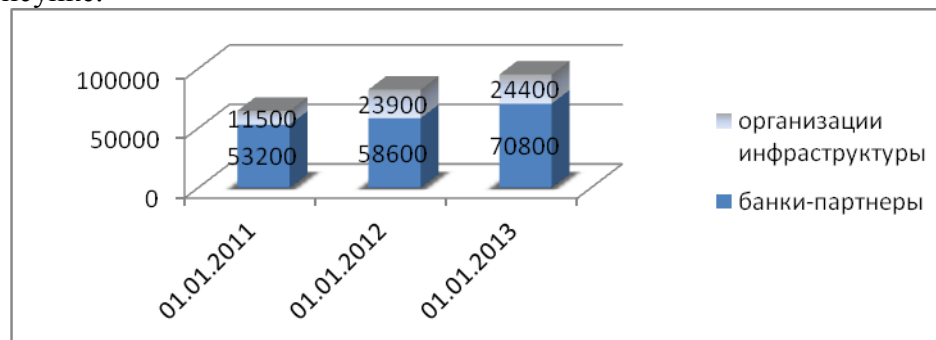


Рис. Динамика кредитного портфеля ОАО «МСП Банк» в 2010-2012 гг., млн. руб.

Данные рисунка свидетельствуют, что на 01.01.2013 кредитный портфель, сформированный ОАО «МСП Банком», увеличился по сравнению на 01.01.2012 на 12 700 млн. рублей.

Большая часть банков-партнеров МСП Банка, участвующих в Программе, – небольшие региональные кредитные организации. Однако в сегменте поддержки малого и среднего предпринимательства они работают активнее прочих банков.

В ноябре 2008 года в северной части Белгорода начата работа по реализации пилотного инновационного проекта «Промышленный парк «Северный». На территории парка за счет кредитных средств МСП Банка планируется построить 12 производственных помещений общей площадью около 16 тыс. кв. м. Специализация: химическое производство, производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве.

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) и ОАО «Дирекция по развитию промышленных зон» заключили договор о выделении кредитной линии на сумму 262 млн. рублей сроком на 7 лет в целях развития Промышленного парка «Северный» в Белгородской области. Процентная ставка – 10% годовых [3].

Средства «МСП Банка» были направлены, в частности, на строительство цехов для производства биоразлагаемой полимерной упаковки, ветеринарных препаратов, полиграфической продукции, производства и сборки мебели, а также переработки сельскохозяйственной продукции. В общей сложности были построены производственные помещения площадью 22,7 тыс. кв. м.

Проект позволил Банку начать реализацию Программы финансовой поддержки МСП по новому направлению – финансирование промышленных парков как организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

В рамках проекта, «Промышленный парк «Северный», реализуемого совместно с МСП Банком, к настоящему времени в парке построено 2 производственных модуля общей площадью 5 940 кв. м, на разных этапах строительства еще 3 производственных модуля общей площадью 4 032 кв. м, 7 производственных модулей начнут строиться в ближайшее время, завершено строительство подъездных путей, сетей коммуникаций, сданы в эксплуатацию очистные сооружения производительностью 6 000 куб. м в сутки [3].

Проект «Промышленный парк Северный» является комплексным подходом к развитию производственного предпринимательства.

Среди первых арендаторов парка – производители кондитерских изделий, медицинских и ветеринарных препаратов, вентиляционного оборудования, сапфирового стекла.

Промышленный парк «Северный» успешно развивается, оставаясь пока единственной подобной инфраструктурной площадкой в Белгородской области.

В проекте задействован механизм государственно-частного партнерства, что позволяет надеяться на эффективное использование как федеральных субсидий и средств областного бюджета, так и частных инвестиций и заемных средств, выделенных МСП Банком. При этом риски проекта покрыты государственной гарантией Белгородской области, имеющей высокий инвестиционный рейтинг [4].

Также следует отметить, что сейчас резидентами промпарка являются 11 компаний, среди которых – «ПКМ-Агро» (ТЗ «Морозко»), «Пластлюкс-групп» и другие компании.

Таким образом, ОАО «МСП Банк» является крупным институтом поддержки малого и среднего предпринимательства.

ОАО «МСП Банк» реализует государственную Программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства на всей территории России с 2004 года.

Одним из новых направлений развития программы МСП Банка является – финансирование промышленных парков.

«Проект промышленный парк Северный» является инструментом модернизации экономики Белгородской области, комплексным подходом к развитию производственного предпринимательства.

Литература

1. Крюков, С.П. Миссия МСП Банка – финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства / С.П. Крюков // Деньги и Кредит. – 2014. – №4. – ст. 25.
2. Промышленный парк «Северный». Оптимальные условия организации производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belprompark.ru/>
3. Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства/ годовой отчет 2010-2013 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mspbank.ru>
4. Центр межфинансовых отношений 06.05.2014г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://белфинанс.рф/banks/1699>

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

***Е.А. Уварова, А.В. Головина
г. Белгород, Россия***

Статья выполнено в рамках государственного задания НИУ "БелГУ", код проекта 315

Значение малого бизнеса в современной экономике все больше усиливается. Развитие малых предприятий играет большую роль в решении большого количества

экономических и социальных проблем, включая формирование конкурентной среды, насыщение рынка товарами и услугами, сокращение уровня безработицы, рост налоговых поступлений в бюджеты разных уровней. Поэтому одним из наиболее важных ориентиров экономической политики государства выступает финансирование деятельности субъектов малого бизнеса. Его целью является создание и поддержание благоприятных экономических условий для обеспечения устойчивого развития малых предприятий. В каждом регионе формируется инфраструктура поддержки, включающая в себя как органы государственной власти, так и финансовые институты.

В процессе своей деятельности малые предприятия испытывают серьезные трудности. Одной из таких проблем является изыскание финансовых ресурсов для обеспечения их жизнеспособности. Малое предпринимательство использует такие способы финансирования своей деятельности, как банковское кредитование, микрофинансирование, лизинг и другие. Наиболее перспективными среди них являются банковское кредитование и микрофинансирование.

В последние годы коммерческие банки разработали и реализовали множество кредитных программ для малого бизнеса, учитывающих особенности специфики его деятельности. Однако в сравнении с опытом зарубежных стран, где уровень привлечения банковских кредитов достигает 70-80%, в России этот источник не носит столь массового характера вследствие низкой заинтересованности банков в предоставлении финансовых ресурсов данному сектору. Причинами этого являются присущий малым предприятиям высокий процент просрочки по платежам, отсутствие у них залогового обеспечения, повышающее риск невозврата кредита. Поэтому банки предпочитают кредитовать более крупных клиентов.

Более свободный доступ субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам предполагает микрофинансирование – предоставление финансовых услуг малым предприятиям, как правило, начинающим свою деятельность. Микрофинансирование представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, которая позволяет беспрепятственно начать дело без наличия стартового капитала и кредитной истории. Микрофинансирование предполагает выдачу относительно небольших займов – до 1 млн. рублей. В то же время оно значительно дороже банковского кредитования. Так, если средняя процентная ставка по займам, предоставляемым на обычных условиях, составляет около 20%, то средний процент по быстрым займам – 32%.

В Белгородской области помощь субъектам малого бизнеса уже более 10 лет оказывает Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – БОФПМСП). Основной его целью выступает осуществление микрофинансирования малых предприятий, а также реализация программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Программа микрофинансирования работает по двум направлениям. В рамках одного из них предполагаются субсидированные за счет средств областного и федерального бюджетов займы малым предприятиям на реализацию инвестиционных проектов, одобренных органами местного самоуправления. Займы выдаются в сумме до 1 млн. рублей сроком до трех лет с оплатой процентов за их использование в размере 10% годовых.

Второе направление предусматривает выдачу целевых займов на пополнение оборотных средств до 1 млн. рублей сроком до двух лет под 15% годовых.

Предоставленные займы уже помогли пяти тысячам начинающих предпринимателей. На эти средства предприятия смогли закупить оборудование и технику, произвести ремонт помещений, ввести в эксплуатацию производственные объекты и т.д.

Для предприятий, уже достаточное время функционирующих на рынке, БОФПМСП оказывает содействие в рамках программы субсидирования процентной ставки по банковским кредитам, реализуемой с 2006 года.

Кроме того, Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства работает и в других направлениях, а именно: участвует в разработке и конкурсном отборе бизнес-проектов для малого предпринимательства, осуществляет мероприятия, способствующие демонополизации экономики и развитию конкурентной среды, снижению уровня безработицы, содействует привлечению инвестиций в целях развития малого бизнеса, осуществляет стимулирование инновационной деятельности, предоставляет консультации по различным вопросам в области организации и ведения предпринимательской деятельности и т.д.

За десять лет работы БОФПМСП помощь получили 12 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, что позволило создать 13545 новых рабочих мест и сохранить 30517 существующих [2, с. 7].

Также в области функционирует Гарантийный фонд содействия кредитованию. Основная цель его деятельности заключается в расширении доступа малых и средних предприятий к кредитным ресурсам путем решения проблемы залогового обеспечения. В случае нехватки у предпринимателя, обратившегося в банк за кредитом, залогового обеспечения, он может получить поручительство Гарантийного фонда. Поручительство предоставляется на основе договоров кредитования, договоров банковской гарантии и финансовой аренды (лизинга). Размер одного поручительства не может быть более 70% от объема обязательств. В первом квартале 2014 года Гарантийным фондом было выдано 82 поручительства на сумму 225 млн. рублей [3].

Благодаря эффективной реализации региональных программ поддержки субъектов малого предпринимательства, Белгородская область вошла в десятку лидеров среди регионов России, обладающими наиболее привлекательными условиями для ведения бизнеса. [1, с. 10]. По мнению аналитиков МСП Банка, Белгородская область выгодно выделяется среди других регионов по показателям доступности важнейших производственных факторов: человеческого капитала, финансовых ресурсов и уровня развития инфраструктуры. Достаточно высок платежеспособный спрос на продукты и услуги малых предприятий. При этом был отмечен низкий уровень макроэкономических рисков и умеренный уровень административных барьеров.

Для закрепления достигнутого результата необходимо увеличивать объемы предоставляемых государственных гарантий для малых предприятий, развивать небанковские институты микрофинансирования, повышать финансовую грамотность представителей малого бизнеса. Это будет способствовать его развитию, а также снятию нагрузки с бюджетов за счет удовлетворения малым бизнесом своих требований путем привлечения ресурсов из рыночных структур.

Литература

1. Белгородская область в рейтингах [Текст] // Дайджест новостей социально-экономического развития Белгородской области. – 2013. – 29 июля – С. 10.
2. Старикова, С. Большие надежды на малый бизнес [Текст] / С. Старикова // Белгородская правда. – 2013. – 4 июня – С. 7-8.
3. Белгородский гарантийный фонд содействия кредитованию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://garantfond.ru>
4. Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mb31.ru>

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫНКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

С.Н. Цыгулева, И.В. Зароденкова
г. Белгород, Россия

Одной из важнейших отраслей экономики Российской Федерации является сельское хозяйство. Аграрное производство направлено на обеспечение населения страны продовольствием и получение сырья для промышленности. От состояния отрасли зависит продовольственная безопасность государства. Ситуация на мировом рынке напрямую повлияла на продовольственную проблему в нашей стране. Санкции, введённые Западом, дают мощный сигнал для России о необходимости развития за счёт собственных ресурсов. Что, в свою очередь, ставит вопросы о комплексной безопасности России, включая и продовольственную безопасность. Это обуславливает чрезвычайную актуальность развития сельского хозяйства.

Анализ деятельности рынка сельского хозяйства предполагает изучение статистической информации, полученной в результате исследования динамики рынка.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, объем валового внутреннего продукта Российской Федерации в 2013 г. составил в текущих ценах 66755,3 млрд. руб. (в 2012 году – 62218,4 млрд. руб.) (табл. 1).

Таблица 1

Объем и динамика валового внутреннего продукта и валовой добавленной стоимости в 2011 – 2013 годах

Показатели	2011	2012	2013 г.
Валовой внутренний продукт (в текущих ценах), млрд. руб.	55967,2	62218,4	66755,3
Валовая добавленная стоимость (в текущих ценах), млрд. руб.	47718,9	53016,7	57476,9
в том числе сельское и лесное хозяйство	1986,3	1978,9	2162,2
Продукция сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.	3261,7	3340,5	3790,8
в том числе продукция растениеводства	1703,5	1636,4	2016,7
в том числе продукция животноводства	1558,2	1704,1	1774,1
Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции (декабрь к декабрю предыдущего года), %	94,9	110,8	99,4
Валовой внутренний продукт (в постоянных ценах), в процентах к предыдущему году	104,3	103,4	101,3
Индекс-дефлятор ВВП, в процентах к предыдущему году	115,5	108,5	106,5

Валовая добавленная стоимость в 2013г. составила в текущих ценах 57476,9 млрд. руб. (в 2012 году – 53016,7 млрд. руб.) (таблица 1).

Продукция сельского хозяйства составила в текущих ценах 3790,8 млрд. руб. (в 2012 году – 3340,5 млрд. руб.). Валовая добавленная стоимость сельскохозяйственной продукции в 2013г. составила 2162,2 млрд. руб. (в 2012 году – 1978,9 млрд. руб.) (табл. 1).

Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции в 2013 году составил 99,4% (110,8% – в 2012 году) (табл. 1).

Индекс физического объема ВВП в 2013 году относительно 2012 года составил 101,3% (в 2012 году – 103,4%) (таблица 1).

Индекс-дефлятор ВВП за 2013г. по отношению к ценам 2012г. составил 106,5% (в 2012 году по отношению к ценам 2011г. составил 108,5%).

Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в Российской Федерации характеризуют данные таблицы 2.

Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств по Российской Федерации

Показатели	2011	2012	2013
Хозяйства всех категорий (А)			
Продукция сельского хозяйства	123	95,2	106,2
в том числе: растениеводства	146,9	88,3	112,3
животноводства	102,3	102,8	100,5
Сельскохозяйственные организации (В)			
Продукция сельского хозяйства	128,9	94,9	109,1
в том числе: растениеводства	160	81,7	114,6
животноводства	105,8	108,4	104,4
Хозяйства населения (С)			
Продукция сельского хозяйства	113,4	96,7	100,4
в том числе: растениеводства	130,8	97	105,4
животноводства	98,8	96,4	95,9
Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели (D)			
Продукция сельского хозяйства	150,9	89,2	120,8
в том числе: растениеводства	169	83,6	126,7
животноводства	106,1	108,9	103,5

Объем продукции сельского хозяйства всех сельхозпроизводителей Российской Федерации в 2013 г. в действующих ценах составил 3 790,8 млрд. рублей, в 2012 г. – 3340,5 млрд. рублей (табл. 3).

Объем производства продукции сельского хозяйства в 2011 – 2013 годах

	2011		2012		2013	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Российская Федерация	3261,7	100,0	3340,5	100,0	3790,8	100,0
Центральный федеральный округ	817,5	25,1	790,8	23,7	946,7	25,0
Белгородская область	143,7	4,4	156,3	4,7	162,0	4,3

Белгородская область входит в число успешно развивающихся сельскохозяйственных регионов России. В Белгородской области произведено продукции сельского хозяйства в 2013 году на сумму 162,0 млрд. руб., из них продукции растениеводства – 56,7 млрд. руб., продукции животноводства – 105,3 млрд. руб. Согласно данным Росстата, в общероссийском производстве продукции сельского

хозяйства (3790,8 млрд. рублей) доля Белгородской области в 2013 году составляет 4,3%, в 2012 г. – 4,7%.

В Белгородской области сельскохозяйственное производство сосредоточено: 83,4% – в сельскохозяйственных организациях, 13,2% – в хозяйствах населения и 3,4% – в крестьянских (фермерских) хозяйствах.

В сельском хозяйстве Белгородской области развиты мясомолочное животноводство, птицеводство, пчеловодство, растениеводство (выращивание зерновых культур, сахарной свёклы, подсолнечника) В валовом производстве продукции сельского хозяйства удельный вес продукции животноводства составляет 65%.

Все субъекты РФ ЦФО вошли в активную фазу уборки зерновых и зернобобовых культур. Информация о ходе уборки данных культур в Центральном федеральном округе, а на 5 августа 2014 года, по данным Ассоциации межрегионального социально-экономического взаимодействия «Центральный Федеральный Округ» представлена в таблице 4.

Таблица 4

Информация о ходе уборки зерновых и зернобобовых культур на 5.08.14 г.

	Посевные площади (тыс. га)	Уборочные площади (тыс. га)	Убрано на зерно (тыс. га)	Намолочено (тыс. т.)	Урожайность (ц/га)
Белгородская область	779,4	779,4	467,9	2146,4	45,9
ЦФО	7467,4	7329,2	4179,61	15923,57	38,1

По состоянию на 5 августа 2014г. в сельскохозяйственных организациях зерновые и зернобобовые скошены на площади 779,4 тыс. гектаров. Зерна намолочено 2146,4 тыс. тонн в первоначально-оприходованном весе.

Зерно пользуется спросом, как на продовольственном рынке, так и обеспечения кормовой базы для скота и птицы.

Рост производства зерна, активные действия инвесторов и поддержка региональных органов власти послужило толчком для подъёма производства животноводческой продукции, увеличения мощности свиноводческих и птицеводческих комплексов.

Белгородский опыт – создание агрохолдингов полного цикла: от производства кормов до получения готовой продукции и организации её сбыта через собственную торговую сеть. При этом большое значение придаётся экологической безопасности производства и переработке отходов в органическое удобрение.

В 2012 году сделан серьёзный шаг по внедрению передовых технологий в отрасли животноводства, прежде всего – утилизации и переработки органических отходов. Введена в эксплуатацию биогазовая станция ООО «АльтЭнерго»– первая в России биогазовая установка такого масштаба – мощность генерации электрической энергии 2,4 МВт и тепловой – 2 Гкал/час и объёмом производства органических удобрений 66,8 тыс. тонн. Также введена в эксплуатацию биогазовая станция ОАО «Региональный центр биотехнологий» мощность выработки электрической энергии 0,5 МВт и тепловой 0,4 Гкал/час, объем производства удобрений 19,1 тыс. тонн.

Белгородская область признанный лидер мясного животноводства страны, по праву называясь «мясной столицей России».

Основными участниками программ развития мясного животноводства в Белгородской области стали: в птицеводстве – ЗАО «Приосколье», ОАО «БЭЗРК», ЗАО «Белая птица»; в свиноводстве – ГК «Мираторг», ООО «ГК «Агро-Белогорье», Группа компаний «Рус-Агро» (ОАО «Белгородский бекон»), ОАО «БЭЗРК», ЗАО УК «Группа компаний БВК», ООО «Оскольский бекон», ЗАО «Алексеевский бекон», колхоз им. Фрунзе, о чем свидетельствуют данные таблицы 5.

**Крупнейшие производители товарной сельскохозяйственной продукции
в Белгородской области**

Вид с./х. про- дукции	2011		2012		2013	
	Название организации Рыночная доля, %		Название организации Рыночная доля, %		Название организации Рыночная доля, %	
Мясо	колхоз им. Фрунзе	48	ОАО МК «Авида»	13	ОАО МК «Авида»	15
	ОАО «БЭЗРК»	27	ООО «БЭЗРК»	29	ООО «БЭЗРК»	31
	СПК Дружба им. Васильева»	10	колхоз им. Фрунзе	43	колхоз им. Фрунзе	42
Птица	ЗАО «Белая птица»	17	ЗАО «Белая птица»	17	ЗАО «Белая птица»	17
	ООО «БЭЗРК»	20	ООО «БЭЗРК»	21	ООО «БЭЗРК»	22
	ЗАО «Приосколье»	62	ЗАО «Приосколье»	61	ЗАО «Приосколье»	60
Яйца	ОАО «БЭЗРК»	28	ЗАО «Приосколье»	72	ЗАО «Приосколье»	70
	АОЗТ «Северное»	26	ООО «Белгородсеме-на»	6	ООО «Белгородсеме-на»	5
	Агрофирма «Русь»	22	Агрофирма «Русь»	5	ОАО «БЭЗРК»	15

За последние несколько лет производство комбикормов в стране выросло почти вдвое. Согласно официальным данным, наиболее интенсивно наращивают показатели Центральный федеральный округ. Так, в 2013 году на Центральный федеральный округ пришлось 33% комбикормов. Наибольший объем комбикормов для свиней и птицы производится в Белгородской области, где расположены такие крупные предприятия, как АПХ «Мираторг», ГК «Агро-Белогорье», ОАО «БЭЗРК», ЗАО «Белая птица», ЗАО «Приосколье».

Среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве области в 2013 году составила в пределах 21 тыс. рублей (на 54,4% выше среднероссийского уровня или 104,3% к среднему по экономике области уровню).

В среднем по Российской Федерации среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве сложилась на уровне 13,5 тыс. руб. (50,7% заработной платы в целом по экономике России).

По результатам финансово-хозяйственной деятельности 2013 года сельскохозяйственными организациями области получена прибыль (до налогообложения) 13,2 млрд. рублей (в 2012 году – 25,8 млрд. рублей).

Уровень совокупной рентабельности с учётом субсидий составил 9,2% (в 2012 году – 20,7%), без учёта субсидий 0,1% (в 2012 году – 12,2%).

Доля прибыльных организаций увеличилась с 83,3% (в 2012 году) до 87,4% (в 2013 году).

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Территориальный орган Федеральная служба государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belg.gks.ru/>
3. Департамент Агропромышленного комплекса Белгородской области [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belapk.ru/>
4. Правительство Белгородской области. Инвестиционный портал Белгородской области [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.investinregions.ru/regions/belgorod/>

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*А.В. Череп
г. Запорожье, Украина*

Определяя место Украины в мировой алюминиевой промышленности сегодня и в будущем, можно отметить, что наша страна сегодня есть:

- одним из больших производителей и экспортеров алюминия;
- потенциально большим потребителем металла, изделий и конструкций из него;
- потребителем новых технологий и новой техники (оборудование) в области производства алюминия и продукции из него;
- большим потенциальным потребителем кредитных ресурсов для целей модернизации и развития производства;
- большим потребителем алюминиевого сырья (импортного).

Металлургия в структуре промышленности Украины представляет 35,1%, тогда как в структуре мировой промышленности – 34,3%. Часть металлургии в ВВП страны представляет близко 38%, в промышленном производстве – 27,3%, экспорте – 34,2%. Часть металлургии в налоговых платежах во все уровни бюджетов представляет 38%. Как потребитель продукции и услуг субъектов естественных монополий металлургия использует от общепромышленного уровня 32% электроэнергии, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, ее часть в грузовых железнодорожных перевозках – 20%.

Цветная металлургия в Украине развита более слабо, чем черная, и представлена отдельными отраслями. Это предопределено недостатком залежей разных руд цветных металлов. В условиях научно-технического прогресса значение цветной металлургии растет, поскольку ей принадлежит значительная роль в создании конструкционных материалов высокого качества. Ведущими отраслями цветной металлургии в Украине алюминиевая, цинковая, магниевая, титановая, ртутная, ферроникелевая.

В структуре производства цветных металлов Украины ведущее место занимает алюминиевая промышленность, которая состоит из производства глинозема и алюминия. На выпуск этой продукции приходится почти 20 % всего производства цветной металлургии.

В целом применения алюминия в разных отраслях хозяйства на примере развитых стран оценивают следующими цифрами: транспортное машиностроение – 20-23% (в том числе автомобилестроение 15%), строительство 17-18%, электротехника – 10-12%, производство упаковочных материалов – 9 -10%, производство потребительских товаров длительного пользования – 9-10%, общее машиностроение 8-10%.

Состоянием на 2000-2005 гг. алюминиевая отрасль Украины была одной из основных подотраслей цветной металлургии. Невзирая на то, что в Украине насчитывалось несколько десятков предприятий-производителей вторичных алюминиевых сплавов, которые занимаются переработкой алюминия и алюминиевых сплавов, основу алюминиевой промышленности Украины составляли два предприятия: ООО «Николаевский глиноземный завод» (МГЗ), ОАО «Запорожский производственный алюминиевый комбинат» (ЗАЛК). Комбинат был самым старым предприятием отрасли на территории бывшего СССР. Он был введен в эксплуатацию еще в 1933 г., после войны возобновлен и работал на экономику Украины. Украина была одним из самих больших производителей и экспортеров алюминия.

Оба предприятия с 2007 г. принадлежат русской ТНК «РУСАЛ».

Объемы производства алюминия и алюминиевых сплавов составляли около 200 тыс. т. С 2007 г. производство алюминия в Украине постоянно снижалось, а начиная с 2012 г. – отсутствуют (табл. 1).

Таблица 1

Производство алюминия в Украине

(тыс.т.)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Алюминий	112,0	113,0	50,0	25,0	24,8	0,0	0,0
Глинозем	235,0	227,0	29,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Здесь уместно вспомнить об инвестиционных обязательствах, которые взял на себя "Русский алюминий" ("Русал") при покупке МГЗ. Согласно договору покупки-продажи 30% акций МГЗ, "Украинский алюминий" ("дочернее" предприятие "Русала") должен построить алюминиевый завод мощностью не менее 100 тыс. т на год, стоимость проекта – \$ 300 млн.

Вместо того, чтобы в начале 2002 г. начать строительство, владелец МГЗ обратился к Фонду госимущества Украины с просьбой изменить условия приватизации и снизить показатели производства до 1,1 млн. т на год "в связи с плохой конъюнктурой рынка". В августе в 2004 г. Правительство свои решениям фактически сняло из инвестора требование из строительства завода, заменив его обязательствам модернизировать производственные мощности МГЗ и увеличить в течение 5 лет производство глинозема до 1,6 млн. т на год.

Таким образом, сегодня стало очевидным, что цели, которые ставились Украиной в ходе приватизации МГЗ, достигнутые не были. Вместо участия в разработке гвинейского месторождения бокситов Баландугу, вместо получения полного высокотехнологичного цикла производства алюминия, Украина стала сырьевым придатком транснациональной корпорации.

Не были в полном объеме выполнены и инвестобязательства, взятые при покупке русским инвестором ЗАЛК, – в частности, рефинансирование кредитных обязательств в сумме свыше \$ 75 млн.

В течение длительного периода судебных разбирательств между государством в лице ФГИУ и стратегическими инвесторами, которые изменялись в результате торговых договоров (с 2007 г. комбинат находится под контролем UC RUSAL), возрождение ЗАЛК кардинально не сдвинулся из мертвой точки.

Как отмечали эксперты инвестора, в 2007 г., RUSAL – единственный, кто может эффективно работать на ЗАЛК, поскольку владеет сырьевой базой и финансовыми ресурсами. Однако, в 2009 г. ЗАЛК сократил выплавку алюминия на 56% сравнительно с 2008 г., до 50 тыс. т, или половин от проектной мощности.

Еще более поражающим оказалось падение производства глинозема в 2009 г.: на 87%, до 29 тыс. т.

В 2012- 2013 гг. производство алюминия на ЗАЛК отсутствует, но мощность составляет 20 тыс. т. в год.

Приватизация украинского глинозема и алюминия не принесла подотрасли ожидаемых инвестиций, а Украине – новых перспективных производств и дальнейших переделов. На грани остановки предприятия машиностроения, которые приватизированы русскими предприятиями- ПАТ «Запорожтрансформатор», который работал даже в сложные 90- е годы XX века.

И все же Украина хранит позиции серьезного игрока на мировом рынке, имея потенциал относительно наращивания экспорта полуфабрикатов и изделий из алюминия.

Главным сырьем для производства алюминия в Украине, как и во всем мире, служат бокситы с содержанием глинозема 48-60%.

Как показала детально проведенная в 50-х годах геологоразведка, Украина не имеет достаточных объемов высококачественного сырья, потому ее придется импортировать.

При этом Украина экспортировала в 2000- 2005 гг. глинозем (ежемесячно до 110,15 тыс. т). Начиная с 2006 г. импорт алюминия рос, а экспорт постоянно снижался (табл. 2).

Экспорт – импорт алюминиевых изделий в Украину

(млн. дол. США)

Год	Экспорт, млн. дол. США	Импорт, млн. дол. США
2006	405,2	274,3
2011 2007	444,2	373,4
2010 2008	454,2	477,8
2009	203,1	279,2
2008 2010	171,8	375,8
2007 2011	184,7	490,4
2012	144,7	490,7

Рассматривая экономическую безопасность страны стоит обратить особое внимание на обеспечении инвестиционный- инновационной привлекательности государства, регионов и субъектов ведения хозяйства.

Большинство исследователей по проблемам экономической безопасности акцентируют внимание на факторах, которые являются потенциальной угрозой национальным интересам и национальной безопасности Украины. Мы считаем целесообразным выделить факторы сугубо экономические, а именно: снижения внутреннего валового продукт, объемов реализации продукции, объемов научно- опытных работ; низкий уровень диверсификации деятельности промышленных и сельскохозяйственных предприятий; снижение инвестиционной и инновационной активности и научно-технического и технологического потенциала; недостаточные темпы воспроизводительных процессов в экономике; критическая зависимость национальной экономики от импорта, низкие темпы расширения внутреннего рынка; структура экспорта с преимущественно сырьевым характером и низким удельным весом продукции со значительной частью добавленной стоимости; рост доли иностранного капитала в стратегических отраслях экономики; не рациональное использование всех имеющихся ресурсов.

Определяя место Украины в мировой алюминиевой промышленности сегодня и в будущем, можно отметить, что страна сегодня есть:

- потенциально большим потребителем металла, изделий и конструкций из него;
- потребителем новых технологий и новой техники (оборудование) в области производства алюминия и продукции из него;
- большим потенциальным потребителем кредитных ресурсов для целей модернизации и развития производства;
- большим потребителем алюминиевого сырья (импортного).

Преимуществами украинской алюминиевой промышленности на мировом рынке являются:

- сравнительно недорогая электроэнергия гидроэлектростанций, а также расположение электролизных производств вблизи больших гидроэлектростанций;
- наличие высококвалифицированных кадров, что очень важно для таких сложных технологических процессов, как глиноземное, алюминиевое и прокатное производства.

В то же время украинская алюминиевая промышленность имеет и свои проблемы:

- незавершенность процесса интеграции по вертикально-технологическим принципам;
- значительный дефицит собственного сырья;
- низкий уровень использования вторичных ресурсов металла в производство отечественных алюминиевых сплавов и изделия;
- слабый внутренний рынок;
- необходимость реструктуризации научно-исследовательской деятельности, которая обеспечивает модернизацию и развитие производства алюминиевой промышленности.

Украинские заводы по переработке алюминия имеют широкие возможности для производства широкой номенклатуры товара, однако далеко не все виды изделий, произ-

веденных в Украине, отвечают международным стандартам. Основная сфера деятельности таких предприятий – это производство и реализация вторичных алюминиевых сплавов, которые используются широким спросом в таких областях, как автомобилестроение, машиностроение, черная металлургия. Продукция поставляется в больше чем 20 стран мира, среди них наибольшие автопроизводители Европы, США и Азии.

На размещение предприятий цветной металлургии влияют сырьевой и энергетический факторы. Алюминиевое производство должно размещаться в местах получения дешевой электроэнергии, поскольку удельный вес стоимости электроэнергии в себестоимости алюминия является очень высоким и складывает свыше 40 %.

Индекс промышленной продукции Запорожского региона в 2013 г. снизился сравнительно с 2012 г. на 3,2 %, а также в 2012 г. сравнительно с 2011 г. снижение составило 3,6% (дополнение А). Такое снижение связано и со снижением производства алюминия на ЗАЛК.

В Украине существует значительный научно-исследовательский и конструкторский потенциал относительно металлургического производства – это наличие специализированных научных учреждений, как самостоятельных, так и интегрированных в предприятия.

Алюминиевая промышленность в Украине имеет определенный научно-технический потенциал, однако, ряд технологий в глиноземном и алюминиевом производствах следует импортировать.

Из этих проблем vyplывают такие приоритетные задания:

1) интеграция алюминиевого бизнеса в Украине.

2) сырьевая база. Дефицит сырья для производства алюминия в Украине является острейшим и не терпит промедления ее решения.

Возможные следующие пути ее решения:

- создание и развитие индустриальных парков и технопарков;
- создание общих из глиноземных предприятиями структур;
- строительство новых глиноземных предприятий на базе отечественного сырья;
- также не исключенная покупка (строительство) предприятий из производства первичного алюминия и изделий из него ;

3) необходимо поднять уровень использования вторичного алюминия в производстве сплавов и изделий из алюминия.

Расширение внутреннего рынка алюминия Украины должно идти не только в экстенсивном направлении, но и путем замещения других конструкционных материалов этим металлом, как это делается во всем мире.

Расширение мирового потребления алюминия будет зависеть от глобальных процессов развития экономики и покупательного спроса населения, в то же время его уникальные качества делают его конструкционным материалом в высоких технологиях, отсюда – металлом для будущих поколений.

Выше отмеченные мероприятия возможно реализовать через создание и развитие индустриальных парков. В соответствии с национальным проектом «Индустриальные парки Украины: первоочередные задания на 2013- 2014 гг.», который разработан Государственным агентством по инвестициям и управления национальными проектами Украины, Украина имеет шанс перейти на инвестиционный- инновационный путь развития. Для этого зарегистрированы 4 законопроекта относительно налоговых и таможенных преференций индустриальной парке, а именно: принят Закон Украины «Об индустриальной парке»; разработан прозрачный Порядок включения индустриальных (промышленных) парков к Реестру; упрощен доступ к земельным участкам промышленного назначения; развитие индустриальных парков официально определено приоритетным направлением государственной политики. Создание индустриального парка характеризуется развитием промышленного производства со средним и высоким уровнем добавленной стоимости.

Анализ экономических прорывов в Украине через создание индустриальных парков дает основания утверждать, что активное функционирование индустриального парка позволяет достичь таких положительных эффектов:

- 1) обеспечения экономической и, на этой основе, национальной безопасности государства;
- 2) значительные инвестиции в реальный сектор экономики;
- 3) создания новых предприятий, и, соответственно, новых рабочих мест;
- 4) рост регионального валового продукта и ВВП страны;
- 5) повышение благосостояния и социальной стабильности населения;
- 6) активизация товарного экспорта;
- 7) рост налоговых поступлений всех уровней бюджетов;
- 8) рост объема реализации промышленной продукции;
- 9) создание благоприятных условий для эффективного функционирования предприятий с экспортно-ориентированной, импортозамещающей продукцией и продукцией с высоким уровнем добавленной стоимости;
- 10) создание позитивного инвестиционного имиджа.

Создание индустриального парка позволит развить современный производственный промышленный комплекс по производству конкурентоспособной продукции с большой добавленной стоимостью, обеспечить поступление инвестиций в Запорожский регион с целью создания новых рабочих мест и решения социальных проблем Запорожской области в целом. Позитивным эффектом также является импортозамещение и рост экспорта алюминия.

Определенные эффекты не исчерпывают, поскольку активизация развития индустриального парка осуществляет прямое и косвенное влияние на все сферы деятельности и позволяет получить значительные экономические, социальные, научно-технические и другие виды эффектов.

Литература

1. Конституція України. Прийнята 28 червня 1996 р. //Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
2. Третяк В. В. Економічна безпека: сутність та умови формування // Економіка і держава. – 2010. – № 1. – С. 6–8.
3. Закон України «Про основи національної безпеки» [Електронний ресурс]. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/96415>
4. Закон України «Про боротьбу з корупцією» [Електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/356/95вр>
5. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [Електронний ресурс]. – <http://zakon.rada.gov.ua/go/236/96вр>
6. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.ekon. унт, 2001. – 309 с.
7. Варналій З. С., Буркальцева Д. Д., Насенко О. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: монографія / За заг. ред. проф. З. С. Варналій. – К. : КНЕУ, 2011. – 336 с.
8. Бесчастний А.В. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи / А.В. Бесчастний // Економіка і держава. – 2009. – № 15. – С. 67- 69.
9. Кабанов В.Г. Економічна безпека України як необхідна основа трансформаційних процесів / В.Г.Кабанов // Зовнішня торгівля: право та економіка.- 2009. -№ 1. –С. 124- 127.
10. Похилук В. Економічна безпека країни в епоху глобалізації / В.Похилук // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 5. – С. 18- 25.
11. Третяк В.В. Економічна безпека: сутність та умови формування / В.В. Третяк // Економіка і держава. – 2010. – № 1. – С. 6- 8.
12. Шемаєва Л.Г. Диверсифікація структури зовнішньої торгівлі України в контексті економічної безпеки / Л.Г. Шемаєва // НАУКИ. – 2011. -№ 3. –С. 20- 26.

13. Біленчук П.Д. Економічна безпека України в контексті небезпек, ризиків і загроз / П.Д. Біленчук, Ф.М. Ведмідь // Економіка. Фінанси. Право. № 5. 2009. – С. 38- 39.
14. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічна безпека України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло / Стратегія національної безпека України в контексті досвіду світової спільноти: Збірник. – К. Сатсанга, 2001. – с. 141.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНО ВЫСОКИХ ТЕМПОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*А.Г. Череп
г. Никрополь, Украина*

Финансовая стратегия — это основное направление использования финансов на длительную перспективу. Примером стратегических заданий и соответственно их финансового обеспечения есть: внедрение собственной денежной единицы, проведение приватизации, преодоление инфляции и спада производства.

За последнее время Украина переживала, уже не один кризисный период, и обычно все это негативно влияет на развитие национальной экономики.

Чтобы выйти из тяжелого состояния надо преодолеть несколько базовых причин, которые повлекли трансформационные неудачи Украины.

1.Привлечение рецептов развития. При разработке и реализации реформ Украина допустила много грубых методологических ошибок. В основу трансформационных процессов в Украине положены заимствованные модели превращений. В то же время были фактически проигнорированы цивилизационные и геополитические особенности нашего государства, что потянуло за собой разрыв между государственным будущим и национальным прошлым.

2.Непоследовательность и хаотичность государственной политики изменений.

3. Непреодоленность расколов в обществе. Региональная, языковая, культурная, конфессиональная неоднородность украинского общества не только не трансформировалась в мощный ресурс роста государства, но и даже углубляется, порою приобретая опасные признаки общественного раскола.

4.Государственническая незрелость управленческих элит. Политические силы в своей деятельности до сих пор остаются мотивируемыми почти исключительно собственными политическими и экономическими интересами, неспособными к консолидации и мобилизации усилий вокруг реализации стратегических интересов государства, а, следовательно, несостоятельными хотя бы сформулировать эти интересы.

Перспективы развития экономики Украины будут зависеть от повышения ее конкурентоспособности и осуществления качественных структурных сдвигов путем перехода на инвестиционно-инновационную модель развития. Если период 2010-2012 годов будет этапом посткризисного роста после возобновления нормальной работы финансовой системы, то период 2013 – 2020 лет должен стать важным этапом реструктуризации экономики и закрепления позитивных тенденций экономического и социального развития Украины. Само осуществление прогрессивных институционных и структурных превращений, углубления европейской интегрированности украинской экономики должно вывести Украину к группе стран, которые выйдут из кризиса обновленными и способными к динамическому росту.

2013 – 2020 годы – период формирования фундаментальных основ устойчивого развития и активизации реформ с дальнейшим повышением конкурентоспособности экономики Украины и обеспечения стойких темпов развития экономики.

Украина должна усилить свою адаптированную и способность быстро реагировать на мировые вызовы. Предусматривается переход экономики Украины к менее энергоемкому и более экологически чистому экономическому росту.

Реализация Стратегии по оптимистичному сценарию предусматривает проведение Правительством активной инвестиционно-инновационной политики в направлении усиления структурных сдвигов в экономике в пользу высоко-технологических производств, энергоэффективных технологий, развитию импортозамещения и тому подобное. Данный сценарий предусматривает повышение эффективности относительно реализации государственных целевых программ, создания многочисленных национальных и региональных полюсов развития, поощрения прямых иностранных инвесторов к важным национальным проектам и к развитию инфраструктуры и тому подобное.

Стратегия является инструментом формирования и реализации активной политики по важнейшим направлениям с конкретными заданиями и мероприятиями, направленными на их достижение.

Сценарии построены на основе внешних и внутренних предположений развития экономики.

Разделив развитие Украины на периоды: посткризисный период 2010-2012, и период стабилизации 2013-2020pp.

По оптимистичному сценарию за расчетами роста ВВП в 2010-2012 годах будет представлять в среднегодовом измерении 5,2% с дальнейшим ускорением к 6,5% в 2013 – 2020 годах. (таблица).

Таблица 1

Основные прогнозные макроэкономические показатели

Показатель	2010-2012 (в среднем за период)		2013-2020 (в среднем за период)	
	<i>прогноз</i>		<i>прогноз</i>	
	<i>по инерционному (пессимистическому) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистичному) сценарию</i>	<i>по инерционному (пессимистическому) сценарию</i>	<i>по инвестиционно-активному (оптимистичному) сценарию</i>
1	2	3	4	5
Прирост валового внутреннего продукта, %	1,9	5,2	4,5	6,5
Конечные потребительские расходы, %				
Домашних хозяйств	3,1	4,7	8,0	7,5
Сектору общего государственного управления	0,2	1,9	3,0	3,1
Валовое накопление основного капитала, %	4,6	12,7	7,5	10,5
Экспорт товаров и услуг, %	0,5	2,1	4,0	6,2
Импорт товаров и услуг, %	3,2	5,7	8,0	7,0
Индекс потребительских цен (декабрь, до декабря), %	110,2	108,9	106,0	104,0
Индекс цен производителей (декабрь, до декабря), %	112,4	111,7	108,0	105,0

1	2	3	4	5
Прямые иностранные инвестиции, млрд. дол. США	6,5	10,0	8	14
Население, млн. лиц.	45,7	45,7	43,7	43,9
Уровень занятости, % до населения возрастом 15-70 лет	57,5-57,0	57,7-57,2	59	59,9
Уровень безработицы, % до экономически активного населения возрастом 15-70 лет по методологии МОП	8,4-8,7	8,1-8,4	6,4	6,0
Реальные имеющиеся доходы населения, % изменение до предыдущего года	6,5-7,0	7,5-8,0	7,5	8,5

Наращение глобальных экологических проблем обусловит принятие мировым сообществом значительно более жестких экологических стандартов. Это может привести к тому, что некоторые отрасли экономики Украины, которые сегодня являются основными поставщиками поступлений иностранной валюты, могут оказаться под давлением серьезных ограничений и тенденций структурной коррекции в мировой экономике. При таких условиях вместо выравнивания торгового баланса и баланса текущих операций может наблюдаться рост их разрыва и девальвационные тенденции национальной валюты.

Важнейшим шагом для развития экономики Украины является вхождение к группе стран, где доминирует инновационный путь развития. Исходными условиями формирования эффективной экономической системы, способной к ускоренному развитию, являются обеспечение защиты прав частной собственности (прежде всего, на землю и недвижимость), создания равных условий конкуренции, развитие стойких и эффективных финансовых институтов. Ускорения темпов инновационной деятельности и повышения ее эффективности должны характеризоваться, прежде всего созданием эффективной инновационной системы, которая гармонизирует все этапы инновационного цикла от генерации знаний к их внедрению в производство с активизацией структурной перестройки экономики.

Обеспечение стабильно высоких темпов развития экономики Украины в средне- и долгосрочной перспективе требует: ускоренного инвестирования реального сектора экономики путем повышения уровня капитализации национальных сбережений, включая средства населения; реализации эффективных институциональных превращений в направлении реформирования института собственности, создания рыночной инфраструктуры, развития государственно-частного партнерства, повышения эффективности производства, реализации программ энергосбережения; повышение эффективности бюджетных расходов, включая систему государственных закупок; использование эффективных инструментов денежно-кредитной политики с целью обеспечения необходимой сбалансированности монетарных и макроэкономических показателей.

Исходя из этого, можно сделать выводы, что финансовая стратегия важна для любой страны, а для Украины, которая пережила кризис 2008 г., мировой кризис это очень необходимо. Поэтому власть должна реализовывать все этапы стратегии: общественную, экономическую, государственно-политическую.

Секция 3

Проблемы и перспективы внешнеэкономического сотрудничества России

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*А.Э. Акопян, Н.Ф. Сивцова
г. Белгород, Россия*

В эпоху глобализации национальные экономики вовлекаются в единый мировой воспроизводственный процесс. При этом функционирование глобальной экономики во многом зависит от формирования международного рынка труда. Одним из важнейших механизмов его развития является международная миграция рабочей силы. Вопросы миграционной политики государства входят в число наиболее значимых для обеспечения национальной безопасности, поддержания оптимального баланса трудовых ресурсов, сохранения устойчивого экономического роста.

В условиях стремительного сокращения численности населения Российской Федерации в целом и трудоспособного населения в частности, совершенствование миграционной политики приобретает особую актуальность. В настоящее время миграционные потоки в РФ носят стихийный характер. В результате не учитываются реальные возможности социальной инфраструктуры, увеличиваются диспропорции региональных рынков труда, растет социальная напряженность, создаются условия для распространения среди населения Российской Федерации идей национальной нетерпимости и ксенофобии.

По определению, международная трудовая миграция – это миграция населения между странами, связанная с изменением постоянного места жительства и гражданства или с пребыванием в стране въезда-выезда, имеющая долгосрочный (по рекомендации ООН для статистического учета – более 1 года), сезонный и маятниковый характер. Главным отличительным признаком международной миграции населения по сравнению с внутренней миграцией является факт пересечения людьми государственной границы [1].

Одной из главных особенностей России является то, что она достаточно активно вовлекается в мировой рынок труда при отсутствии целенаправленной, стратегически выверенной государственной миграционной политики. При этом Россия одновременно выступает и как страна-импортер иностранной рабочей силы, и как страна-экспортер национальной рабочей силы за рубеж.

В таблице представлены данные Федеральной службы государственной статистики о международных трудовых миграционных потоках.

Таблица

Прием и выбытие работников в РФ в 2009-2013 гг.

Год	Прибывшие		Выбывшие		Миграционное сальдо	
	Всего, тыс. чел	В % от среднесп. числ.	Всего, тыс. чел	В % от среднесп. числ.	Всего, тыс. чел	В % от среднесп. числ.
2009	11380,1	30,4	12209,4	32,6	-829,3	-2,2
2010	9378,1	26,2	10900,7	30,5	-1522,6	-4,3
2011	9486,8	27,2	9844,5	28,2	-357,7	-1
2012	9810,8	28,4	10018,2	29	-207,4	-0,6
2013	9710,4	28,2	9859	28,7	-148,6	-0,5
ИТОГО	49766,2		52831,8		-	

Источник: [4]

Согласно статистическим данным за последние пять лет абсолютный показатель как прибывшей, так и выбывшей рабочей силы был максимальным в 2009 году, к 2013 го-

ду значения показателей уменьшалось за исключением некоторых лет. Масштабы прибытия (валовая сумма прибывших) за весь период составили 49766,2 тыс. чел., масштабы выбытия (валовая сумма выбывших) – 52831,8 тыс. чел. На протяжении всего исследуемого периода наблюдалось отрицательное миграционное сальдо. Это свидетельствует об отрицательном влиянии движения рабочей силы на экономику страны, так как происходит отток рабочей силы, в том числе и высококвалифицированной.

Основными странами прежнего проживания трудовых мигрантов являются страны СНГ. Крупнейшими «донорами» среди них в 2013 году явились Украина (17,6%), Узбекистан (16,3%), Казахстан (14,8%) и Армения (13,7%) (рисунок).

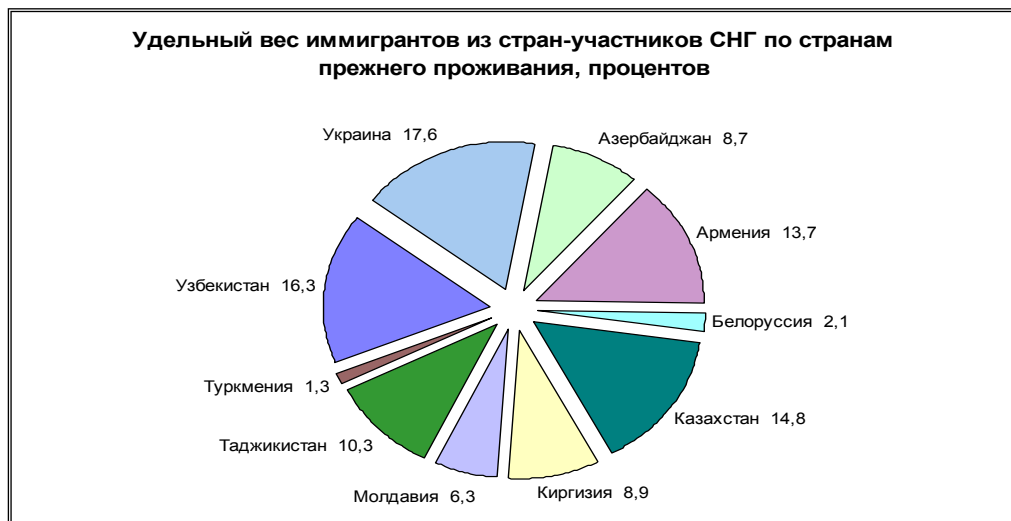


Рис. Удельный вес иммигрантов из стран-участников СНГ, 2013 гг.

Согласно данным Росстата, наиболее привлекательными видами экономической деятельности на территории Российской Федерации в 2013 году, способствующими притоку мигрантов являлись обрабатывающие производства (1708,2 тыс. чел.), оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (1234,7 тыс. чел.), транспорт (905,8 тыс. чел.) и связь, образование (970,9 тыс. чел.) и здравоохранение (855,7 тыс. чел.) [3].

Отраслями же, теряющими кадры вследствие оттока населения, являлись также сферы обрабатывающих производств, оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, транспорт и связь, образование и сельское хозяйство.

Главной проблемой в сфере внешней экономической миграции все-таки остается отток высококвалифицированной рабочей силы с одной стороны и приток неквалифицированной – с другой. Безусловно, неквалифицированная рабочая сила – это всегда дешевая рабочая сила. Это может являться плюсом для экономики страны. Но увеличение масштабов данного явления может нести за собой негативные последствия: нехватка профессионалов, снижение качества производства товаров, выполнения работ, предоставления услуг в тех областях, куда направлены данные потоки мигрантов.

Проанализировав статистический материал, можно сделать ряд выводов, представляющих общую картину миграции рабочей силы в Российской Федерации.

Во-первых, характерной чертой внешней трудовой миграции является ее отрицательное сальдо. А это значит, что страна теряет кадры.

Во-вторых, на сегодняшний день, внешняя миграция в Россию образуется в большей мере за счет миграционных потоков из бывших республик СССР. Это обусловлено тесными экономическими, культурными и политическими связями России и этих республик.

Более того, подавляющая часть иммигрантов – неквалифицированная или малоквалифицированная рабочая сила. Вместе с этим, происходит «утечка умов», т.е. немалая доля эмигрантов – это высококвалифицированная рабочая сила. На наш взгляд это является острой проблемой для сегодняшней России, требующей рационального решения.

И, наконец, отток рабочей силы происходит в основном в страны СНГ, Восточной Европы, а также США.

В связи с этим, в России существует ряд проблем, требующих решения. Среди них

1. Снижение производственного потенциала страны и ухудшение качества кадрового обеспечения промышленности, строительства, транспорта и других отраслей экономики вследствие оттока высококвалифицированных специалистов и уменьшения численности экономически активного населения.

2. Обеднение интеллектуальной среды, дефицит профессиональной рабочей силы.

3. Усложнение этнополитической ситуации в стране-доноре, возникновение и обострение межэтнических, региональных и клановых противоречий.

4. Утрата поликультурности и поликонфессиональности, обеднение культурных межэтнических взаимодействий.

5. Ухудшение демографической ситуации в стране-доноре.

6. Рост инфляции в случае значительного веса внешних трансфертов.

Решение этих и ряда других проблем, касающихся внешней миграции является одной из основных задач любого государства. В России эти проблемы требуют особого внимания, так как процессы внешней миграции в нашей стране имеют специфические черты.

Таким образом, внешняя миграция рабочей силы является процессом, прямо или косвенно воздействующим на все экономические субъекты. Четкое понимание теми государственными структурами, которые ответственны за разработку миграционной стратегии, причин, последствий, механизма международной трудовой миграции, изучение опыта других стран в этом вопросе, участие в межгосударственном сотрудничестве в миграционной сфере, в сочетании с разработкой общей стратегии экономического развития России – все это является ключом к максимально эффективному использованию потенциала международной трудовой миграции на благо экономического и политического развития России.

Литература

1. Демографический понятийный словарь / под ред. Л.А. Рыбаковского; Центр социального прогнозирования. М., 2003. С. 160.
2. Трудовая миграция. Вопросы управления и защиты прав трудящихся-мигрантов в России: Сборник статей/Гл. ред. В.А. Ионцев. – М.: ТЕИС, 2005. – 197 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. – М., 2013. – 717 с.
4. Труд и занятость в России. 2013: Стат.сб./Росстат. – М., 2013. – 661 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ СТРАН-УЧАСТНИЦ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

***Е.И. Дорохова, В.И. Новикова, А. Е. Королькова
г. Белгород, Россия***

Интеграция выступает в качестве одной из фундаментальных категорий современной теории мировой экономики. Определение степени глубины вовлечения страны в интеграционные процессы позволяет проводить более качественный анализ международного движения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. Актуальность исследования интеграционных связей вызвана тем фактом, что они играют важную роль в развитии страны,

влияя на выработку политических и экономических курсов государства и оказывая различные экономические последствия (как позитивные, так и негативные) на общество и государство.

Таможенный союз является наиболее успешно функционирующим интеграционным объединением на постсоветском пространстве в настоящее время. Однако современное состояние интеграции стран-участниц Таможенного союза не полностью соответствует их возможностям и потребностям.

Важным показателем эффективности Таможенного союза является значительное увеличение объема взаимной торговли стран-участниц после его образования, что отражают данные в таблице 1.

Таблица 1

Объем взаимной торговли стран-участниц ТС, млн. долл. США

Показатель/год	2010	2011	2012	2013
Объем взаимной торговли	47134,6	63100,9	67856,4	64520

Источник: [5].

После создания в 2010 г. Таможенного союза объем взаимной торговли в 2011 г. увеличился более чем на 33% , в 2012 г. – более чем на 7%, в 2013 г. – сократился на 4,9%. Уменьшение объема взаимной торговли в 2013 году главным образом связано со значительным сокращением экспортных поставок России в Республику Беларусь – на 16,9 %.

Следующим показателем является индекс эффективности внутрирегиональной торговли, варьирующийся в пределах от 0 до $+\infty$. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$I = \frac{(\text{Эмс} + \text{Имс}) / (\text{Ис} + \text{Эс})}{(\text{Ис} + \text{Эс}) / (\text{Эм} + \text{Им} - (\text{Ис} + \text{Эс}))}, \quad (1)$$

где: I – индекс интенсивности внутрирегиональной торговли;

Этс– внутренний экспорт Таможенного союза;

Итс – внутренний импорт Таможенного союза;

Эс – совокупный экспорт Таможенного союза;

Ис – совокупный импорт Таможенного союза;

Эм – мировой экспорт;

Им – мировой импорт [1].

Для расчета показателей мирового импорта и мирового экспорта были использованы данные официального сайта ВТО.

Значения индекса, превышающие 1, свидетельствуют об интенсивности торговых связей [2] и создании эффекта отклонения торговли (переориентации потребителей с покупки товаров от внеинтеграционных производителей на покупку товаров у внутриинтеграционных производителей). Показатели индекса интенсивности торговли в 2011, 2012 и 2013 гг. свидетельствуют о достаточно высокой интенсивности торговых связей (табл. 2).

Таблица 2

Индекс интенсивности торговли Таможенного союза в 2011-2013 гг.

2011 г.	2012 г.	2013 г.
4,229	4,166	4,189

Рассчитано по данным: [5].

Одним из важнейших показателей эффективности интеграционного объединения является показатель удельного веса взаимной торговли в общем объеме внешней торговли. В таблице 3 представлен удельный вес стран-членов Таможенного союза в общем объеме внешней торговли в динамике за 2011-2013 гг.

Как следует из данных таблицы, наибольшую выгоду создание Таможенного Союза принесло Республике Беларусь. Ее удельный вес во взаимной торговле превышает аналогичные показатели России и Республики Казахстан более чем в 6 и 2,7 раза соответ-

ственно и возрастает более быстрыми темпами. Также следует отметить, что показатель доли стран-участниц взаимной торговли в рамках Таможенного союза значительно ниже аналогичного показателя других мировых группировок (удельный вес внутрирегиональной торговли в ЕС – более 2/3 совокупной торговли, в НАФТА – более 50%), что свидетельствует о недостаточном уровне развития интеграционных связей [3].

Таблица 3

**Удельный вес взаимной торговли стран-членов Таможенного союза
в общем объеме внешней торговли в 2011-2013 гг., %**

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютное изменение 2013 к 2011 (+/-)
ТС	12	12,7	12,1	0,1
Республика Беларусь	46,4	48,4	50,7	4,3
Республика Казахстан	18,2	18	18,4	0,2
РФ	7,5	8	7,5	0

Источник: [5].

Для подтверждения гипотезы о преимущественной выгоде Республики Беларусь от участия в Таможенном Союзе были рассчитаны индексы интенсивности двусторонних товаропотоков между странами-участницами Таможенного Союза по результатам торговли в 2013 г. по следующей формуле:

$$I_{ij} = \frac{X_{ij} * (M_w - M_i)}{X_i * M_j}, \quad (2)$$

где I_{ij} – коэффициент интенсивности двусторонних товаропотоков страны i в страну j ;

X_i – общий объем экспорта страны i ;

X_{ij} – экспорт страны i в страну j ;

M_j – общий объем импорта страны j ;

M_i – общий объем импорта страны i .

Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4

**Индексы интенсивности двусторонних товаропотоков между
странами-участницами Таможенного Союза в 2013 г.**

Россия-Беларусь	18,65
Россия-Казахстан	12,90
Беларусь-Россия	26,8
Беларусь-Казахстан	9,03
Казахстан-Россия	4,11
Казахстан-Беларусь	0,3

Рассчитано по данным: [5].

Как следует из данных таблицы, товаропотоки между странами-участницами Таможенного Союза характеризуются значительной неравномерностью. Наиболее интенсивными являются товаропотоки между Беларусью-Россией, Россией-Беларусью и Россией-Казахстаном. Наименьшей заинтересованностью в участии в Таможенном союзе обладает Республика Казахстан, чьи товаропотоки с Россией и Республикой Беларусь отличаются слабой интенсивностью. Наиболее низкие показатели индексов двусторонних товаропотоков между Беларусью-Казахстаном и Казахстаном-Беларусью могут быть объяснены относительной географической удаленностью данных стран между собой.

Таким образом, рассмотренные выше индексы и показатели позволяют сделать вывод об эффективности интеграционной группировки «Таможенный союз», но недостаточной интенсивности и однородности в объемах взаимной торговли. Одной из возможных причин этого может являться близость структур экспорта стран ТС, особенно России и

Республики Казахстан, отсутствие их взаимодополняемости, что приводит к усилению конкуренции между странами во внешней торговле и снижению стимулов к интеграции. Эту гипотезу наглядно подтверждает рисунок, на котором изображена структура взаимной торговли стран-участниц ТС по укрупненным товарным группам за 2013 год.

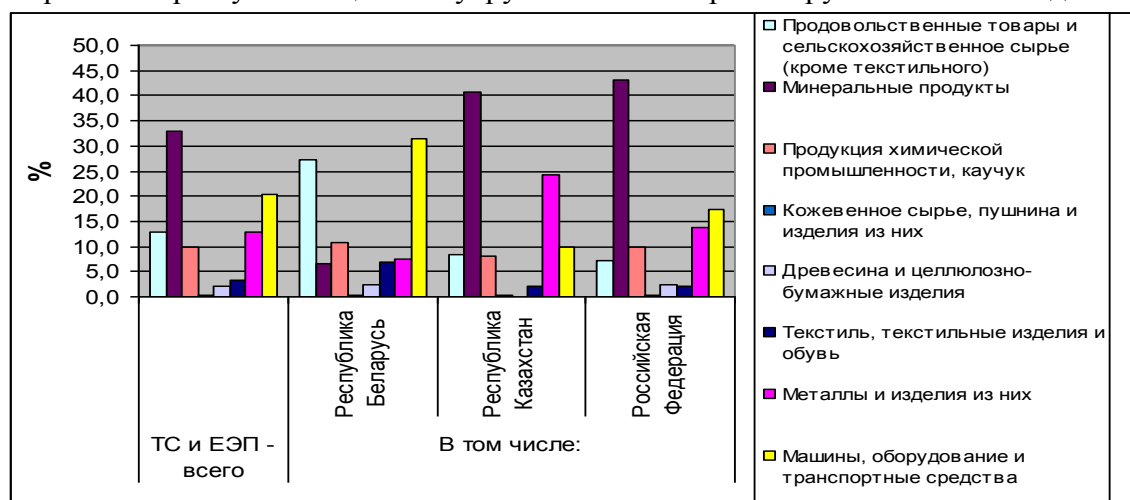


Рис. Структура взаимной торговли стран-участниц ТС и ЕЭП по укрупненным товарным группам в 2013 г.

Составлено по материалам: [5].

Согласно гистограмме, по большинству товарных групп доли взаимной торговли России и Республики Казахстан со странами-участницами Таможенного союза приблизительно равны, причем доля минеральных продуктов в объемах взаимной торговли обеих стран – более 40 % (40,6% для Республики Казахстан и 43,1 % для России). Также следует отметить высокую долю металлов и изделий из них в структурах взаимной торговли в рамках Таможенного союза Республики Казахстан и России (24,2% для Республики Казахстан и 13,7% для России). Внешняя торговля России и Республики Казахстан в рамках Таможенного союза имеет сырьевую направленность, в то время как Республика Беларусь больше половины взаимной торговли со странами-участницами Таможенного союза осуществляет по товарным группам «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» и «машины, оборудование и транспортные средства» (27,3 % и 31,4% соответственно).

Таким образом, Таможенный союз может быть признан эффективным интеграционным объединением, так как после его образования взаимная торговля между странами-участницами возросла. Однако эффективность данного интеграционного объединения значительно ниже эффективности прочих интеграционных группировок. Одной из причин этого является различная интенсивность участия стран в двустороннем товарообмене между странами-участницами Таможенного союза, что позволяет некоторым странам получать более значимую выгоду от интеграции. В наибольшей мере на Таможенный союз ориентирована Республика Беларусь, в 2013 году взаимная торговля которой со странами-участницами Таможенного союза превысила половину внешней торговли. В качестве вероятной причины недостаточного уровня развития Таможенного союза может быть названа схожесть товарной структуры экспорта стран-участниц, что несколько затрудняет дальнейшее качественное развитие данного интеграционного блока.

Литература

1. Блудова, С.Н. Потоки взаимной торговли в рамках Таможенного союза [Электронный ресурс] / С.Н. Блудова // Российский внешнеэкономический вестник. – № 6 июнь 2014. – Режим доступа: <http://www.rfej.ru/rvv/id/10042F410>.
2. Григорян, К.Г. Система индикаторов региональной экономической интеграции // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений – Электрон. журн. – М.: АТиСО, 2012. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2012/Grigoryan.pdf>.

3. Основные тенденции и прогноз развития экономик государств – членов ЕвразЭС на среднесрочную перспективу (2007–2010 гг.) / И. Точицкая [и др.] [Электронный ресурс] // Center for Social and Economic Research, Warsaw. Режим доступа: <http://eng.research.by/webroot/delivery/files/wp2007r11a.pdf>.

4. International Trade and Market Access Data [Электронный ресурс]: Всемирная торговая организация [сайт]. – Режим доступа: [http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}}](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}).

5. Статистика внешней и взаимной торговли товарами [Электронный ресурс]: Евразийская Экономическая Комиссия [сайт]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/test-trade/Pages/default.aspx.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Е.В. Мирошников
г. Белгород, Россия*

Анализ мирового экономического развития на протяжении последнего десятилетия убедительно свидетельствует об углублении конкуренции национальных экономик, наднациональных сообществ, транснациональных корпораций, усиление тенденции к либерализации мировой экономики, активизации борьбы за рынки сбыта, природные ресурсы, интеллектуальный потенциал и информацию. В этих условиях решающее значение приобретает обеспечение внешнеэкономической безопасности¹ страны, как основы для ее развития и конкурентоспособности. Высокий уровень открытости и интегрированности экономики России в мировое хозяйство создает дополнительные угрозы для экономического развития страны.

Многолетний мировой опыт показывает, что мощь и национальная безопасность государства характеризуются, прежде всего, состоянием экономики страны, ее конкурентоспособностью на мировых рынках. Чем устойчивее, конкурентоспособнее экономика, тем выше уровень ее экономической безопасности. Очевидно, что важнейшим элементом экономической безопасности является внешнеэкономическая безопасность государства, т. е. независимость и стабильность всех его систем по отношению к другим державам. Внешнеэкономический компонент должен также иметь определенный «запас прочности», на случай непредвиденных и чрезвычайных обстоятельств, с тем, чтобы государственные органы могли оперативно и своевременно отреагировать на возникновение каких-либо угроз, по возможности предотвратить, нейтрализовать или хотя бы свести к минимуму потенциальные экономические, социальные, военные потери.

Внешнеэкономическая безопасность является составной частью экономической безопасности государства, которая имеет определенную самостоятельность и занимает важнейшее место среди составляющих национальной безопасности, поскольку сама она является материальной базой всей системы безопасности государства и выражает ключевые интересы отдельных граждан, хозяйствующих субъектов, общества и государства.

Таким образом, национальная безопасность и экономическое развитие России существенно зависят от внешнеэкономической составляющей: тенденций развития мирового хозяйства, политической и экономической ситуации в мире, поэтому, вопросы внешне-

¹ В настоящей работе термины «внешнеэкономическая безопасность» и «экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности» будут использоваться как синонимы.

экономической безопасности приобретают особую актуальность, что обуславливает потребность в углубленном исследовании социальных и экономических процессов и явлений, обеспечения внешнеэкономической безопасности и влиянию на нее позитивных и негативных факторов.

Проведем оценку экономической безопасности России в сфере внешнеэкономической деятельности, определив возможные угрозы развития российской экономики и их уровень.

Рассмотрим показатели, которые будут использованы в ходе оценки. Учитывая многообразие форм внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономическую безопасность целесообразно рассматривать в разрезе двух составляющих: внешнеторговой и инвестиционной. Именно эти составляющие, по большому счету, формируют состояние внешнеэкономической безопасности страны.

Внешнеторговая и международная инвестиционная деятельность Российской Федерации подвержены ряду внешних угроз (высокая экспортная и импортная зависимость, низкая инвестиционная привлекательность для иностранного капитала, низкая эффективность иностранных инвестиций, сырьевая структура экспорта и др.), которые в значительной степени понижают экономическую безопасность страны.

Определить уровень внешнеэкономической безопасности страны можно посредством сравнения показателей внешнеэкономической деятельности с их пороговыми значениями. В настоящей работе будут использоваться величины пороговых значений, предложенные Н.В. Фирюлиной, А.И. Смирновым, Д.Е. Кациком [7]. Основными показателями, позволяющими оценить экономическую безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности являются:

1. Коэффициент открытости экономики (соотношение объема внешнеторгового оборота к ВВП) показывает степень интегрированности государства в мировое хозяйство.

2. Коэффициент покрытия импорта экспортом (соотношение объема импорта к экспорту) показывает соотношение импорта и экспорта.

3. Импортная квота (соотношение объема импорта к ВВП) показывает значимость импорта для народного хозяйства страны.

4. Экспортная квота (соотношение объема экспорта к ВВП) показывает значимость экспорта для народного хозяйства страны.

5. Доля импорта во внутреннем потреблении показывает уровень стратегической зависимости жизнедеятельности страны от импорта продовольственных товаров.

6. Удельный вес сырья и продукции с низким уровнем переработки в общем объеме экспорта показывает уровень развития экономики страны и тип ее структуры.

7. Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал показывает степень зависимости экономики страны от иностранного капитала.

8. Доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в общем объеме иностранных инвестиций и Доля иностранных инвестиций в финансовую деятельность в общем объеме иностранных инвестиций показывают эффективность привлеченных иностранных капиталов по отношению к национальной экономике.

Помимо данных показателей также могут быть использованы некоторые другие, характеризующие структуру торговли и иностранных инвестиций и демонстрирующих отраслевые или товарные «перекосы».

На основании перечисленных показателей проведем анализ внешнеэкономической безопасности Российской Федерации.

В таблице 1 представлены основные показатели экономической безопасности страны в сфере внешней торговли в сравнение с их пороговыми значениями за ряд последних лет.

Таблица 1

**Показатели экономической безопасности России в сфере внешней торговли
и их пороговые значения в 2009-2013 гг.**

(в процентах)

Показатель	Пороговое значение	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициент открытости экономики	не менее 30 не более 80	38,36	41,02	43,18	42,06	40,26
Коэффициент покрытия импорта экспортом	не менее 100	180	173	169	165	166
Импортная квота	не более 30	13,68	15,02	16,05	15,85	15,16
Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме импорта	не более 30	43,5	44,5	48,0	49,9	48,6
Отношение импорта машин, оборудования и транспортных средств к объему внутреннего производства машин, оборудования и транспортных средств	не более 40	84,26	81,06	87,79	88,08	87,20
Отношение импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья к объему внутреннего производства продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья	не более 30	33,76	33,96	34,65	31,58	32,81
Экспортная квота	не более 40	24,68	26,01	27,12	26,21	25,11
Удельный вес топливно-энергетических товаров в общем объеме экспорта	не более 35	67,4	68,8	70,3	70,2	70,6
Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта	не менее 10	5,9	5,7	4,5	5,1	5,4

Составлено по материалам: Составлено по материалам: [1], [3], [5], [7, с. 99].

Анализ количественных индикаторов внешнеторговой безопасности, приведенных в таблице 1, показывает, что российская экономика подвергается значительным рискам во внешнеэкономической деятельности. Об этом свидетельствует, в частности, значение коэффициента открытости экономики (около 40 %), которое характеризует Россию как страну с высокой степенью интегрированности в мировое хозяйство, а значит, и с высокой степенью уязвимости от изменений конъюнктуры на мировых товарных рынках (в особенности топливно-энергетических). Тем не менее, показатель не является критическим и имеет стабильно сравнительно невысокое значение в течение всего рассматриваемого периода с 2009 г. по 2013 г.

Коэффициент покрытия импорта экспортом демонстрирует тенденцию к понижению, снизившись в 2013 г. на 8% по сравнению с 2009 г. Тем не менее, значение показателя не является критическим и положительно характеризует стоимостное преобладание экспорта над импортом Российской Федерации.

Импортная квота для России составляет около 15%, что вдвое меньше порогового максимума. Подобное значение показывает низкую зависимость от общего импорта. С 2009 г. по 2011 г. наблюдалось незначительное повышение импортной квоты, для 2011-2013 гг. характерно понижение импортной квоты.

Более подробно следует рассмотреть структуру импорта.

В течение всего рассматриваемого периода более чем 43% от общей стоимости импорта приходится на импорт машин, оборудования и транспортных средств. Данный показатель имеет положительную динамику роста. Его доля в структуре импорта за пять лет выросла более чем на 5 %. В 2012 г. импорт данной категории товаров составил половину от общего объема импорта [5], [7, с. 99].

Подобная ориентация импорта в Российскую Федерацию сопровождается низким уровнем развития внутреннего производства товаров данной категории. Отношение импорта машин, оборудования и транспортных средств к объему внутреннего производства этих товаров стремится к 90 %, что вдвое больше порогового значения.

Причем соотношение данных показателей имеет тенденцию к росту: в 2009 г. импортированные машины, оборудование и транспортные средства на 84,3% покрывали объемы внутреннего производства данных товаров, в 2013 г. – на 87,2% [1], [3], [5], [7, с. 99].

Подобная ситуация является критической, поскольку машины, оборудование являются неотъемлемым звеном модернизации экономики, значительные масштабы их импорта неблагоприятно отражаются на конкурентоспособности национальных производителей, степени развития импортозамещения. Высокая зависимость от импорта данных товаров составляют угрозу экономической безопасности России.

Показатель отношения импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья к объему внутреннего производства данных продовольственных товаров немного превышает пороговое значение (на 1,5- 4 %). Подобная ситуация не является критической, поскольку наметилась тенденция снижения доли импорта во внутреннем объеме производства продовольствия в 2009-2013 гг. Однако стоит более пристально рассматривать проблемы продовольственной безопасности, не допуская высокой зависимости от зарубежных производителей.

Что касается экспорта, экспортная квота Российской Федерации, характеризующая степень зависимости производства национальной экономики от сбыта товаров собственного на рынках других стран, приблизительно составляет 25% с периодами незначительного роста и падения показателя. Данный уровень экспортной квоты не превышает пороговый максимум, и демонстрирует номинальную конкурентоспособность российских товаров на зарубежных рынках.

Тем не менее, структура экспорта Российской Федерации традиционно имеет сырьевую ориентацию, что характеризует низкую развитость внутреннего производства товаров с высокой степенью переработки и составляет большую угрозу экономической безопасности страны в долгосрочной перспективе.

Удельный вес топливно-энергетических товаров в общем объеме экспорта превышает пороговый показатель в 2 раза и составляет около 70%. В течение 2009-2013 г. наблюдается увеличение доли топливно-энергетических товаров в структуре экспорта РФ, на 3,2% за 5 лет [5], [7, с. 99].

Подобная тенденция сопровождается высокой бюджетной зависимостью от экспорта топливно-энергетических товаров (табл. 2).

Таблица 2

**Суммы таможенных платежей, поступивших в федеральный бюджет
Российской Федерации в разрезе топливно-энергетических товаров
в 2009-2013 гг.**

(млрд. рублей)

Таможенные платежи	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего	3244,9	4682,2	3422,3	4078,2	5288,7
Таможенные сборы	24,2	28,2	19,7	25,6	31,4
<i>в % к Всего</i>	0,75	0,60	0,58	0,63	0,59
Акциз	26,7	35,3	19,8	30	47,6
<i>в % к Всего</i>	0,82	0,75	0,58	0,74	0,90
НДС	871,1	1133,8	873,4	1169,5	1497,2
<i>в % к Всего</i>	26,85	24,22	25,52	28,68	28,31
Ввозная таможенная по- шлина	488,1	625,6	467,6	345	2,2
<i>в % к Всего</i>	15,04	13,36	13,66	8,46	0,04
Вывозная таможенная по- шлина	1834,9	2859,3	2042,2	2508,1	3710,3
<i>в % к Всего</i>	56,55	61,07	59,67	61,50	70,16
в том числе: вывозные таможенные пошлины на нефтегазовые ресурсы	1784,6	2797,6	2014,8	2469,4	3653,3
<i>в % к вывозным пошлинам всего</i>	97,26	97,84	98,66	98,46	98,46
<i>в % к Всего</i>	55,00	59,75	58,87	60,55	69,08

Составлено по материалам: [4], [6].

Как следует из данных таблицы 2, внешнеэкономические доходы бюджета России на 70% состоят из сумм вывозных таможенных пошлин и 28% из платежей по НДС. Данные виды платежей взимаются таможенными органами при экспорте энергоресурсов. Общая сумма вывозных таможенных пошлин на 99% представлена пошлинами, начисляемыми на экспорт нефтегазовых ресурсов. Соответственно от 55% до 70% внешнеэкономических бюджетных доходов зависит от экспорта топливно-энергетических товаров.

Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта из России составляет около 5%, что в два раза ниже порогового значения. Это еще раз подтверждает сырьевую ориентацию экономики страны и низкую долю продукции с высоким уровнем переработки в общем объеме экспорта. Показатель имеет тенденцию к понижению в течение рассматриваемого периода [1], [3], [5], [7, с. 99].

Экономическая безопасность России в сфере внешней торговли помимо сложившихся особенностей структуру внешнеторговой деятельности также определяется рядом финансовых показателей и их пороговых значений. В таблице 3 отражены основные показатели данной категории в 2009-2013 гг.

Исходя из данных таблицы 3, отметим, что доля бюджетных доходов от внешнеэкономической деятельности в общем объеме доходов бюджета страны не должна превышать 20%. Для Российской Федерации характерно превышение данного порогового значения практически в 2 раза. При этом в 2009-2011 г. наблюдается увеличение удельного веса доходов от внешнеэкономической деятельности с 36,6% до 41,04%, в 2011-2013 г. отмечено незначительное снижение [4], [7, с. 99].

Кроме того отношение доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности к ВВП России также незначительно превышает пороговый показатель. При необходи-

мых 5%, значение колеблется в диапазоне 6,9-8,4%. Максимум достигнут в 2011 г., однако в 2013 г. показатель снизился до отметки 7,5% [1], [4], [7, с. 99].

Таблица 3

Финансовые показатели экономической безопасности России в сфере внешнеторговой деятельности и их пороговые значения в 2009-2013 гг.

(в процентах)

Показатель	Пороговое значение	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доля бюджетных доходов от внешнеэкономической деятельности в общем объеме доходов бюджета РФ	не более 20	36,57	38,86	41,04	38,61	38,49
Отношение доходов бюджета от внешнеэкономической деятельности к ВВП	не более 5	6,91	7,00	8,40	7,90	7,50

Составлено по материалам: [1], [4], [7, с. 99].

Превышение порогового значения по удельному весу доходов от внешнеэкономической деятельности в бюджете РФ и отношению доходов бюджета от ВЭД к ВВП демонстрирует высокую зависимость экономики от конъюнктуры мировых товарных рынков и изменений валютных курсов, что повышает риски экономической безопасности страны, неблагоприятно сказывается на темпах социально-экономического.

Отдельно рассмотрим состояние внешнеэкономической безопасности России в сфере инвестиционной деятельности. В таблице 4 представлены основные показатели и их пороговые значения в 2009-2013 гг.

Таблица 4

Показатели экономической безопасности России в сфере инвестиционной деятельности и их пороговые значения в 2009-2013 гг.

(в процентах)

Показатель	Пороговое значение	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доля ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций	не менее 70	19,41	12,04	9,66	12,08	15,35
Отношение ПИИ к ВВП	не менее 5	1,30	0,91	0,97	0,93	1,25
Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал	не менее 20	6,33	4,58	4,90	4,61	6,27

Составлено по материалам: [1], [2], [3], [7, с. 99].

Как видно из вышеприведенной таблицы, российская экономика в последнее время становится все более привлекательной для иностранных инвесторов. Ежегодно растут объемы капиталовложений иностранных инвесторов в различные объекты на территории Российской Федерации. Тем не менее, специфика инвестиционной деятельности, осуществляемой в стране инвесторами из-за рубежа, неоднозначно сказывается на экономической безопасности государства.

По-прежнему в структуре поступивших иностранных инвестиций преобладают финансовые инвестиции, доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ) несравнимо мала. При пороговом значении не менее 70%, удельный вес поступающих в Россию ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций составляет от 9,7% до 19,4% в различные годы. В 2009-2011 г. наблюдается значительное снижение данного показателя, практически в 2 раза. Для 2011-2013 гг. характерен рост удельного веса ПИИ в общем объеме поступивших инвестиций [2], [7, с. 99].

Стоит отметить, что в основном иностранный капитал поступает в Россию в форме прочих инвестиций (торговые кредиты, финансовые займы), данная форма иностранного инвестирования не является эффективной для экономики страны, поскольку, по сути, не связана с производством.

В сравнении с ВВП страны объем поступающих прямых иностранных инвестиций незначителен. При пороговом значении не менее 5% показатель по России составляет около 1%. В 2010-2013 г. наблюдается незначительный рост удельного веса ПИИ в общем объеме ВВП страны: с 0,91% до 1,25% [1], [2], [3], [7, с. 99].

Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал также ниже порогового значения. Наблюдается расхождение показателей практически в 4 раза. На долю иностранных инвесторов приходится от 4,6% до 6,3% от инвестиций в основной капитал [1], [2], [3], [7, с. 99].

Сложившаяся тенденция требует повышения инвестиционной привлекательности производственных объектов Российской Федерации.

Таким образом, в целом уровень внешнеэкономической безопасности Российской Федерации можно охарактеризовать следующим образом.

Основными угрозами внешнеэкономической безопасности Российской Федерации в сфере внешней торговли являются высокая импортная зависимость от технологичных товаров и инновационной продукции, сырьевая направленность товарного экспорта, которая сопровождается высокой бюджетной зависимостью от таможенных платежей по экспорту топливно-энергетических товаров.

Главными опасностями для устойчивости экономики страны в сфере иностранных инвестиций являются низкий уровень инвестиционной привлекательности производственного сектора, нерациональная по отношению к национальной экономике структура форм поступающих иностранных инвестиций.

Несмотря на некоторые улучшения показателей в 2009-2013 гг., наблюдается значительная зависимость российской экономики от конъюнктуры мирового рынка сырьевых и продовольственных товаров, что, в конечном счете, неблагоприятно отражается на конкурентоспособности продукции и понижает инвестиционную привлекательность государства. Оптимизация текущего состояния внешнеэкономической безопасности, и минимизация назревших комплексных угроз позволят избежать дальнейшего углубления структурных диспропорций экономики России и усиления зависимости страны от внешних рынков, приведут к улучшению позиций России в мировой экономике.

Литература

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] / Портал официальной статистической информации : [сайт]. М., 2010-2014. Режим доступа: <http://fedstat.ru/indicators/start.do>.
2. Официальная статистика: Иностранные инвестиции [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики : [сайт]. М., 1999-2014. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/#.
3. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] / Центральный Банк Российской Федерации : [Официальный сайт]. М., 2000-2014. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_17101#CheckedItem.
4. Структура и динамика доходов федерального бюджета [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. Информационно-аналитический раздел: [Официальный сайт] / Министерство финансов Российской Федерации. М., 2009-2014. Режим доступа: <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>.
5. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] : Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации [официальный сайт]. – М., 2004-2014 г. Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php>.

6. Федеральное казначейство [Электронный ресурс] : Официальный Интернет-портал казначейства Российской Федерации [официальный сайт]. – М., 2014 г. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>.

7. Фирюлина, Н. В. Принципы формирования механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности [Текст] / Н. В. Фирюлина, А. И. Смирнов, Д. Е. Кацик // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 1. – С. 89-102.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ГЕРМАНИИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Н.В. Нерубенко, Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия*

Международное сотрудничество России и Германии в сфере высшего профессионального образования постоянно совершенствует свои формы и виды деятельности, накапливая потенциал для решения триединой задачи: достижения такого уровня высшего профессионального образования, который соответствовал бы потребностям современного международного социума; выравнивания уровня национальных образовательных систем; подготовки квалифицированных кадров для национальной экономики [3].

Следовательно, изучение основных форм международного сотрудничества России и Германии в сфере высшего профессионального образования является актуальной проблемой.

Получить представление о том, как реализуются основные формы международного сотрудничества в сфере высшего профессионального образования, помогают статистические данные, характеризующие развитие академической мобильности между университетами России и Германии, реализацию совместных образовательных программ, интернационализацию учебных планов и экспорт рынка образовательных услуг.

1. Академическая мобильность.

В России функционируют 685 государственных вузов (по данным на 2013 г.), все они являются аккредитованными. За последнее десятилетие лицензию на право осуществления образовательной деятельности получили еще 619 негосударственных вузов, 367 из которых были впоследствии аккредитованы. Таким образом, общее число вузов составляет 1304, из них аккредитованных 1162. Общая численность студентов вузов составила в 2013 г. 7 641 800 человек [1].

Только около 74 тыс. студентов от общего числа российских студентов участвовали в академической мобильности, при этом 65 тыс. студентов осуществляли «самостоятельную» мобильность (из них 35 тыс. студентов обучались на языковых курсах, и 30 тыс. студентов – на других образовательных программах). На долю «организованной вузами» мобильности приходится только 11% [2].

Среди студентов, обучающихся в России, иностранные студенты составляют на начало 20011/20012 учебного года 3%. Россия занимает седьмое место в мире по общей численности иностранных студентов. Федеральная целевая программа развития образования ставит следующую задачу: «увеличение доли иностранных студентов в 2014 г. до 5 %» [2].

Более 24 тыс. иностранных граждан обучается за счет федерального бюджета, в том числе 15,7 тыс. из Содружества Независимых государств. Растет и число вузов, принимающих иностранных студентов: если в 2000г. их было 378, то в 2012 г. иностранные студенты обучались уже в 724 вузах. Однако 35% иностранных студентов обучается в 5 российских вузах (МГУ им. М.В.Ломоносова, Санкт-Петербургском

государственном университете, Московском государственном техническом университете, Российском Университете дружбы народов, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроник) [1].

Как альтернатива академической мобильности развиваются дистанционные формы обучения, многие курсы и модули, читаемые зарубежными преподавателями, осваиваются российскими студентами на расстоянии, в дистанционном режиме[7].

2. Реализация совместных образовательных программ.

В 2013 г. в 604 вузах по основным образовательным программам и на стажировках обучается 82,3 тыс. иностранных студентов на компенсационной основе (для сравнения: в 2005 г. обучалась 53,9 тыс.), из них студенты из региона: Азия – 38,5%, СНГ – 36,6 %, Европа – 9,7 %, Ближний Восток и северная Африка – 6,3%, Африка – 5,6%, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия – 1,8%, Латинская Америка – 1,6.% [2]. Интересной тенденцией является соответствие темпов роста численности студентов из Европы темпам роста численности студентов из других регионов: число студентов из Европы, обучающихся по основным образовательным программам, возросло с 7954 в 2009 г. до 11867 в 2012 г.; рост составил 52%, в то время как средний рост численности студентов 53%. По данным на 2013 г. по межвузовским договорам и партнерским связям в Россию приехало 135,5 тыс. студентов. Более 60% из них – студенты из Европы. 10, 7 тыс. студентов направлено для обучения в рамках международных проектов и программы мобильности, сотрудничества и партнерских связей[2].

Профессиональными областями, в которых российскими вузами накоплен достаточный опыт по созданию совместных образовательных программ, являются менеджмент, экономика, языковая подготовка, социальные науки, международные отношения, образование[4].

По количеству заключенных договоров о создании двойных дипломов с российскими университетами безусловными лидерами являются французские вузы. Их доля составляет около 37% (или 89 программ двойных дипломов), что превышает результат ближайшего «конкурента» – Германии – более чем в полтора раза (22% или 53 программы двойных дипломов). Великобритания занимает третье место – 17% (или 40 программ двойных дипломов). Вузы Финляндии также активно участвуют в проектах межвузовского сотрудничества с Россией: в настоящий момент реализуется около 22 (или 9%) программ двойных дипломов (в основном с вузами Северо-Западного Федерального округа России [1].

В программах двойных дипломов российских и европейских вузов в 2009/2012 учебном году увеличилось количество российских и иностранных студентов. Если в 2009 г. в программах двойных дипломов приняли участие 5463 тысячи студентов, то в 2012 г. их число составило 6682 российских и 565 иностранных студентов; 494 российских преподавателя работали в европейских вузах-партнерах, 450 европейских преподавателей — в российских вузах-партнерах [2].

Как правило, программы завершаются присвоением двойных или многосторонних дипломов (71%), т.е. национальных дипломов в каждой стране-партнере. При этом может прилагаться сертификат, выдаваемый от имени всех членов консорциума.

Основной мотивацией университетов-партнеров при создании таких программ является осознание недостаточности собственных ресурсов (преподавательских, методических, лабораторных и т.д.) для обеспечения качества подготовки специалистов, отвечающего возрастающим требованиям рынка труда. Участие в совместной программе дает возможность университетам объединить ресурсы, чтобы студенты любого университета-участника программы имели доступ к интегрированным академическим ресурсам, обеспечивающим высокое качество образования в данной предметной области[6].

3. Интернационализация учебных программ.

Большинство тем и проектов совместной работы вузов России со странами Европы в формировании содержания учебных дисциплин проводятся в рамках таких глобальных программ, как TEMPUS-TASIS и DELFI.

Количество высших учебных заведений растет ежегодно на 5%. В 2009 г. разработкой совместных учебных планов занимались 38 университетов, то в 2011 г. их количество увеличилось до 57 университетов, из которых 11 занимаются магистерскими программами, остальные 46 разрабатывают учебные планы для специалистов и бакалавров. Выделение магистерских программ позволяет косвенно определить объем разработок по двух-ступенчатым программам. Вопросами разработки программ стажировки занимаются 20 вузов, из них 12 – формируют программы стажировки студентов и 8 – программы стажировки преподавателей [8].

Таким образом, интернационализация учебных программ российскими университетами в кооперации с зарубежными партнерами способствует развитию академической мобильности студентов и преподавателей, а также укреплению рынка образовательных услуг России.

4. Экспорт образовательных услуг.

Образовательные услуги для иностранцев предлагают сегодня практически все высшие учебные заведения России. Интерес любого государства к расширению экспорта образовательных услуг объясняется сразу несколькими причинами. Прежде всего, соображениями финансового характера. Образование во многих странах превратилось в отрасль экономики, ориентированную на экспорт и обеспечивающую стабильный приток финансовых средств в национальную экономику. И если иностранные студенты в США ежегодно обеспечивают приток в американскую экономику свыше 15 млрд. долларов в виде платы за обучение, проживание и т. д., то для России аналогичный показатель составляет лишь 400 млн. долларов [10]. При этом только один Китай ежегодно расходует на подготовку за границей своих студентов, стажеров и аспирантов свыше 1 млрд. долларов [9].

Россия, как страна реципиент для немецких студентов, занимала на мировом образовательном рынке в 2012 г. предпоследнее место, в процентном отношении это составило 0,1%. По сравнению с 2008 г. этот показатель составлял менее 0,1% [2].

Динамику численности граждан ФРГ, обучавшихся по очной форме в российских вузах в 2002/2003– 2011/2012 академических годах, можно проследить в таблице.

Таблица.

Динамика численности граждан ФРГ, обучавшихся по очной форме в российских вузах в 2002/2003– 2011/2012 академических годах

Академический год	2002 / 2003	2003 / 2004	2004 / 2005	2005 / 2006	2006 / 2007	2007 / 2008	2008 / 2009	2009 / 2010	2010 / 2011	2011 / 2012
Численность граждан ФРГ, обучавшихся на дневных отделениях российских вузов	751	504	895	1086	1120	984	1485	1350	1395	1400

Источник: [10]

Как видно из таблицы, численность граждан ФРГ, обучавшихся на дневных отделениях российских вузов, составило 1400 человек в 2011/2012 академическом году, что на 86 % больше в сравнении с 2002/2003 академическим годом. Очевидна заинтересованность немецких граждан в получении профессионального образования в российских вузах.

Граждане Германии обучались в 2010/2011 академическом году по очной форме в общей сложности в 142 российских вузах (в 2005/2006 году – в 105 вузах), в том числе более чем в 70 вузах Министерства образования и науки Российской Федерации [2]. В большинстве этих вузов насчитывалось по несколько немецких студентов или стажеров. Контингенты численностью от 10 и более человек имелись лишь в 30 российских вузах, в основном классических университетах.

Основными наиболее востребованными специальностями, по которым граждане Германии обучались в российских вузах в 2009/2012 академических годах, являлись (%):

- русский язык – 53,2%
- экономика, финансы и менеджмент – 12%
- социально-гуманитарные специальности – 9,9%
- инженерно-технические специальности – 7,5%
- естественные и точные науки – 4,9% [8].

Таким образом, реализация основных форм сотрудничества России и Германии в сфере высшего профессионального образования (развитие академической мобильности между университетами России и Германии, реализация совместных образовательных программ, интернационализация учебных планов, экспорт рынка образовательных услуг) способствует расширению рынка образовательных услуг России и сопряжена с активным поиском и освоением новых форм предоставления трансграничных образовательных услуг: создание филиалов и учебных центров российских учебных заведений за рубежом, образовательных учреждений совместного ведения, реализация образовательных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, технологий e-Learning (электронного обучения) и др. Реализация основных форм международного сотрудничества позволяет интегрировать Российские университеты в мировое образовательное пространство.

Литература

1. Академическая мобильность в России: нормативно-методическое обеспечение / Сёмин Н.В., Артамонова Ю.Д., Демчук А.Л., Лукшин А.В., Муравьева А.А., Олейникова О.Н. – М: Изд-во МГУ, 2007. – с 187-196.
2. Артамонова А.Д., Демчук А.Л., К.А. Блинова. Совместные образовательные программы: состояние, проблемы, перспективы [Электронный режим]. / Режим доступа: <http://www.almavest.ru/ru/favorite/2011/11/24/261/>.
3. Камышанченко Е.Н., Нерубенко, Н.В. Международное сотрудничество университетов России и Германии в сфере высшего экономического образования // Конкурентноспособность экономики в эпоху глобализации: российский и международный опыт: материалы II Заочной междунар. науч.-практ. конф. (Белгород, 26 сентября 2013 г.)/ под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон.наук, доц. Ю.Л. Растопчиной.- Белгород: ИД "Белгород" НИУ "БелГУ", 2013. – с.17-19.
4. Камышанченко Е.Н. , Нерубенко, Н.В. International cooperation of Russia and Germany's Universities in the sphere of the higher economic education // Проблеми і перспективи розвитку підприємства: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції, 22 листопада 2013 р. – Харків: ФОП Павлов М.Ю., 2013 – с. 45-46.
5. Камышанченко Е.Н., Нерубенко, Н.В. Развитие международного сотрудничества России и Германии в сфере высшего образования (на примере экономического факультета НИУ «БелГУ» // Современные проблемы социально-экономического развития России: материалы VI Междунар.науч.-практ. Конф. (г. Белгород, 1. марта 2013 г.) .)/ под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. Е.Н. Камышанченко, к-та экон.наук, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород: ИД "Белгород" НИУ "БелГУ", 2013. – с.90-93.
6. Камышанченко Е.Н., Нерубенко Н.В. Основные формы интернационализации в сфере высшего профессионального образования в условиях глобализации (на примере НИУ «БелГУ») // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сборник научных трудов, подготовленных на основе материалов VI междунар. Научн.-практ. конф. (Белгород, 6 марта 2014 г.) – Белгород: ИД «Белгород», НИУ «БелГУ», 2014 – с.82 – 86.
7. Камышанченко Е.Н., Нерубенко Н.В. The different forms of higher professional education internationalization in the conditions of globalization (on the example of the NRU "BelSU") // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых.- Белгород: ООО «Эпицентр», 2014.- с. 381-384.

8. Сагинова О. В Интернационализация высшего образования как фактор конкурентоспособности (на примере Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова) // Вестник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. – 2004. – 1. – с.15-25.

9. Сёмин Н.В., Артамонова Ю.Д., Демчук А.Л., Лукшин А.В., Муравьева А.А., Олейникова О.Н. Академическая мобильность в России: нормативно-методическое обеспечение. – М.: Изд-во МГУ, 2007. – с. 7-8.

10. Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Российские вузы и международный рынок образовательных услуг // Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М.: Центр социального прогнозирования. 2002, с. 9- 28.

ВЛИЯНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

*М.И. Семенова
г. Белгород, Россия*

В условиях экономических изменений 1990-х годов, при формировании доходов бюджетов бюджетной системы государство было вынуждено обратить особое внимание на сферы деятельности, которые были бы в наименьшей степени затронуты кризисом, и администрирование которых можно было осуществлять в новых экономических и правовых условиях. Одной из таких сфер стала внешняя торговля товарами, обложение которой таможенными платежами обеспечивает до половины доходов федерального бюджета. Формируя казну государства, таможенные платежи выполняют две основные функции – фискальную и регулятивную. Фискальная функция заключается в образовании денежных фондов, регулятивная функция отражает способность государства через таможенно-тарифное регулирование и налоговые механизмы влиять на активизацию международной торговли, привлечение инвестиционных ресурсов, защиту национального рынка, конкурентоспособность отечественного производства.

Со вступлением России в таможенный союз сформировалась практически новая правовая база таможенного дела. Традиционная фискальная направленность таможенных органов уступила место основной их цели – содействию развитию внешней торговли.

Однако в настоящее время экономика страны не готова перейти к полной либерализации внешнеэкономических отношений, замене тарифных барьеров нетарифными ограничениями. Поэтому исследование таможенных платежей как фискальных доходов бюджета актуально и, несомненно, имеет прикладное значение.

Экономическая оценка значения таможенных платежей для федерального бюджета, сопоставимая с показателями других стран, в настоящее время отсутствует.

Таможенные платежи являются неотъемлемой частью финансовой системы, а их применение возможно в силу самого факта перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу. Именно данный фактор (условие перемещения) и предопределяет особое место таможенных платежей в системе налогов и сборов Российской Федерации.

В силу п. 1 ст. 70 Таможенного кодекса таможенного союза (ТК ТС) к таможенным платежам относятся:

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;

- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- таможенные сборы (за таможенное оформление, таможенное сопровождение, хранение).

По нашему мнению, при выяснении правовой природы таможенной пошлины нужно исходить из её специфики, состоящей в объединении признаков, как налога, так и сбора.

Анализ правовой природы таможенной пошлины позволяет сделать вывод о дуалистическом характере её сущности. Данная категория таможенного платежа рассматривается и как защитное средство и как источник получения государственных доходов. Иначе говоря, таможенная пошлина, помимо регулирующего воздействия, несёт в себе фискальную нагрузку.

Рассмотрев правовое регулирование таможенных платежей можно сделать вывод о том, что международные правовые акты имеют приоритет перед национальным законодательством. В связи с вступлением Российской Федерации в таможенный союз основными документами, регламентирующими таможенные платежи являются ТК ТС и решения Комиссии таможенного союза.

Основной чертой таможенно-тарифного регулирования в 2012-2013 гг. явился уклон на либерализацию Единого таможенного тарифа Таможенного союза (ЕТТ ТС), около 70% решений коснулось снижения ставок ввозных таможенных пошлин.

Рассмотрев роль таможенных платежей в формировании доходов бюджета, автором был сделан вывод о том, что основной удельный вес в доходах федерального бюджета за анализируемый период приходился на вывозные таможенные пошлины, доля которых в структуре бюджета увеличилась с 30,2 % в 2010 г. до 31,89 % в 2012 г. При этом следует отметить, что внутри исследуемого периода доля вывозных таможенных пошлин достигала максимального значения (32,64%). Среди них основной удельный вес приходился на вывозные таможенные пошлины на нефть сырую.

Доля ввозных таможенных пошлин в доходах бюджета снижалась за анализируемый период с 7,19 % до 5,68 %.

Удельный вес доходов от НДС, по товарам ввозимым на территорию РФ снизился с 14,08 % в 2010 г. до 12,11 % в 2012 г.

В целом, поступления от таможенных платежей более чем на половину формировали доходную часть федерального бюджета.

На рисунках 1 и 2 представлено графическое отображение распределения удельного веса каждого вида таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет в 2011 и 2012 годах.

Данные рисунков подтверждают, что основная часть таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет, приходится на вывозные таможенные пошлины.

Что касается НДС, то, несмотря на то, что поступления от данного вида платежа занимают второе место, среди таможенных доходов федерального бюджета, часть суммы его поступлений, в дальнейшем, будет принята к вычету участниками внешнеэкономической деятельности, поэтому НДС, в большей мере, выполняет регулирующую, а не фискальную функцию.

Пополнение доходной части федерального бюджета является одной из основных задач таможенных органов. В 2012 году сумма доходов, учтенная по доходным статьям федерального бюджета от внешнеэкономической деятельности составила 6581,0 млрд. рублей или 100,4% от прогнозируемой суммы, что на 630,5 млн. рублей или на 10,6 % больше по сравнению с 2011 годом.

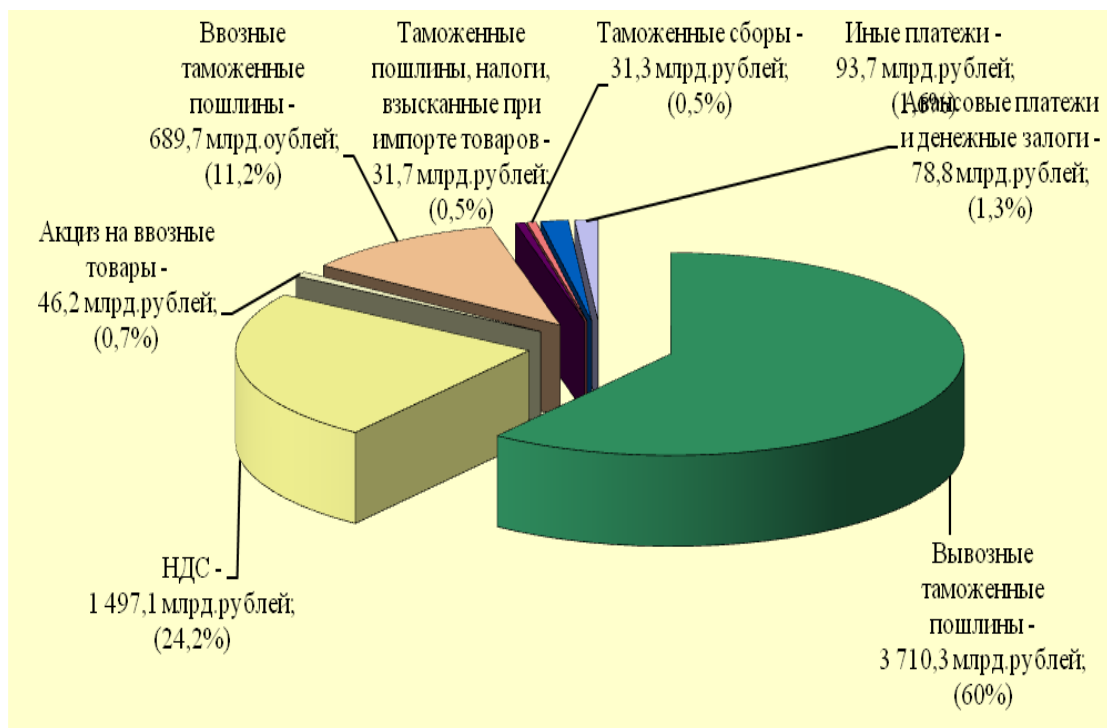


Рис. 1. Структура таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет в 2011 году

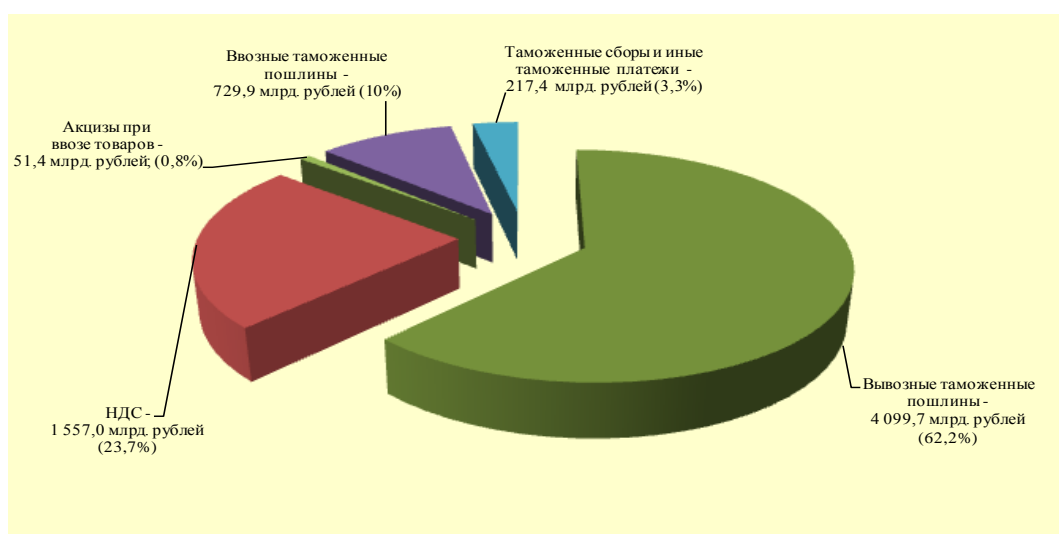


Рис. 2. Структура таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет в 2012 году

На современном этапе остро стоит проблема модернизации российской экономики. Предоставление льгот по уплате ввозной таможенной пошлины в процессе модернизации экономики может простимулировать участников внешнеэкономической деятельности к приобретению современных машин, оборудования, обновлению основных производственных фондов предприятий, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

*Я.В. Сиверская, Н.П. Шалыгина
г. Белгород, Россия*

Россия – государство в Восточной Европе и Северной Азии, страна богатейшей истории и культуры, мощное суверенное государство способное в современных реалиях отстаивать свои национальные интересы и вести независимую внешнюю политику. Российская Федерация граничит с восемнадцатью странами: Украиной, Белоруссией, Грузией, Абхазией, Казахстаном, Китаем, Азербайджаном, Монголией, Южной Осетией, Северной Кореей, Польшей, Норвегией, Эстонией, Финляндией, Литвой, Латвией, по морю с США и Японией. После распада СССР, Россия, как государство-правопреемник заняла его место в Совете Безопасности ООН. Сегодня Российская Федерация состоит в ряде международных организаций – ООН, ОБСЕ, Совет Европы, ЕАЭС, СНГ, ЕврАзЭС, ОДКБ, ЦАС, ШОС, АТЭС и других.

Исторически у России сложились довольно тесные взаимоотношения со своими странами-соседями. Российский рынок является для Беларуси основным источником сырья и стратегическим рынком сбыта продукции. Российская Федерация основной партнер Беларуси в политических и экономических сферах. Отношения России и Казахстана считаются стабильными, отличаются высоким уровнем политической культуры. Страны ведут тесное сотрудничество как в военно-политической, так и в экономической сферах. Важно отметить, что Россия, Белоруссия и Казахстан – первые страны, вошедшие в 2010 году в состав Таможенного Союза (ТС). Стороны отменили таможенные барьеры, существовавшие до этого момента во взаимной торговле, сохранив их лишь в отношении внешней торговли с третьими странами.

Однако самые тесные взаимоотношения на протяжении многих лет связывали Россию с Украиной. Они имеют общую историю, обширные родственные связи, а столицу Украины – Киев называют «матерью городов русских». Не смотря на много общего, после распада Советского Союза между Российской Федерацией и Украиной периодически возникали различные спорные вопросы. Яркими примерами могут служить вопросы принадлежности Крымского полуострова, Севастополя, а также, размещенного в его порту, Черноморского флота Советского Союза. Необходимо отметить и проблемы энергоснабжения Европы, так как многие газо- и нефтепроводы из России на Запад проходят через Украину. Систематически «Газпром» приостанавливал поставки газа на Украину из-за неуплаты.

Еще со времен президента Леонида Кучмы, Украина взяла курс на Запад, политическая элита активно выступала за вступление в НАТО и ЕС. При этом, согласно данным социологического опроса, 60% населения Украины выступило против вступления в НАТО¹.

Резко обострились отношения между Украиной и Россией в 2014 году во время политического кризиса на Украине. В 20-ые числа февраля 2014 года Верховная Рада Украины приняла в ходе массовых беспорядков в Киеве ряд решений, противоречащих Конституции Украины, в первую очередь, решение об отправлении в отставку Президента Украины Виктора Януковича и назначении исполняющим обязанности Президента Александра Турчинова.

21 марта 2014 года в результате референдума, который осудили НАТО, Канада, США, и Евросоюз, Республика Крым была принята в состав Российской Федерации.

Отказ от признания нелегитимной, с точки зрения Конституции Украины, власти и протесты против евроинтеграции в Восточной Украине переросли в массовые беспорядки. В результате чего, на востоке страны были провозглашены Донецкая Народная Респуб-

¹ Корреспондент.net [Электронный ресурс] // Украинский новостной интернет-портал : [сайт]. // Режим доступа : <http://korrespondent.net/>.

ка и Луганская Народная Республика. Были сформированы вооружённые силы ополченцев, которые взяли под контроль большую часть Донецкой и Луганской областей Украины¹. Киев стал обвинять Россию в поддержке вооружённых формирований.

11 мая 2014 года в Донецкой и Луганской областях прошли референдумы, которые не были признаны ни одной страной мира, на которых большая часть проголосовавших избирателей поддержала независимость самопровозглашенных республик от Украины. В итоге, страна раскололась на две части: пророссийское и прозападное население.

Западные страны поддержали антиконституционный политический переворот на Украине в то время, когда Россия настаивала на решении украинского вопроса при помощи диалога. Несомненно, для США «Украинский Кризис» является хорошей возможностью оказать негативное влияние на развитие Российской экономики, ослабить ее военную мощь путем возможного размещения вооруженных сил НАТО на территории Украины. Очевидно, что Украина стала заложницей чужих интересов.

На фоне последних событий, все чаще можно услышать слово «санкции». Сегодня санкции следует понимать как принудительные меры, принимаемые Советом Безопасности ООН в отношении государства (части его территории или конкретно определённых лиц), которое отказывается выполнять обязанности, вытекающие из правоотношения международной ответственности. Санкции ООН являются промежуточными мерами, которые являются более суровыми, чем словесное осуждение, но менее суровыми, чем применение силы². В более широком смысле, санкции в отношении России – это ограничительные политические и экономические меры, введенные в отношении Российской Федерации и ряда российских и украинских лиц и организаций, которые, по мнению международных организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине.

Все санкции, введенные против России в 2014 году, можно поделить на три группы. Первая группа – это пакет санкций, введенных рядом стран и международных организаций, который касался присоединения Крыма к территории Российской Федерации. Вторая группа связана с обострением ситуации на востоке Украины. Россию обвиняли в поставках оружия на Юго-Восток Украины. Третья группа санкций имеет отношение к катастрофе Боинга 777 в Донецкой области. Политическая элита некоторых государств считала, что причиной катастрофы стали действия ополченцев, поддерживаемых Россией.

Введенные ограничения заключались в замораживании активов и введении визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, которые создали страны Евросоюза и США, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в списки.

Однако, необходимо отметить, что введенные санкции носят двойной характер, то есть затрагивают экономические интересы не только страны, против которой вводятся ограничительные меры, но и страны инициатора. Наиболее наглядно данную ситуацию можно рассмотреть на примере введенного Украинской стороной пакета санкций против России. Несомненно, подобные ограничительные меры будут иметь катастрофические последствия именно для Украины. Известно, что на протяжении своего существования Украина развивала свою экономику только потому, что большинство стратегических предприятий реализовало свою продукцию на Российском рынке. Очевидно, что Россия будет вынуждена ввести ответные меры, которые негативно скажутся на украинской экономике. Премьер-министр Дмитрий Медведев уже подписал постановление, которое устанавливает ввозные пошлины на товары поступающие из Украины, но действовать оно начнет если Украина все-таки начнет применять экономические статьи соглашения об ассоциации с Евросоюзом раньше названного срока, то есть начнет или юридическую им-

¹ BBC Украина [Электронный ресурс] // Украинский новостной интернет-портал : [сайт]. // Режим доступа : <http://www.bbc.co.uk/ukrainian/>.

² Жданов Ю. Н. Принудительные меры в международном праве. Дис. д-ра юрид. наук. — М., 1999. — С. 15.

плементацию, или фактическое применение этих положений. Таким образом, Россия старается обезопасить национальный рынок и защитить интересы отечественных предприятий. В целом, можно сказать, что введенные против России санкции оказали по большей части положительное влияние на развитие отечественной экономики. Западные санкции создали стимул для диверсификации экономики, развития собственного производства, создания своих разработок, в том числе – программного обеспечения. В ответ на введенные ограничительные меры со стороны США и Евросоюза, Россия ответила сближением с Китаем, Аргентиной, Индией, что, несомненно, дает толчок развитию нового вектора внешних отношений России, дает возможность развивать экономические и политические отношения со странами, которые сегодня находятся на передовой своего развития.

Приостановка торговых и инвестиционных переговоров с США наносит вред в первую очередь Америке. Кроме того, Вашингтон реально рискует ударить и по всей Европе. Ужесточение санкций, несомненно, повысит определенные риски европейских предприятий, которые напрямую ведут дела с Россией. Реальная и серьезная угроза со стороны США – заверение исключить Российскую Федерацию из ВТО. Однако, по мнению многих экспертов, данное решение дает возможность активного развития АПК, машиностроения, части легкой промышленности и химического комплекса. Одним словом, исключение из ВТО освободит страну из либеральной кабалы и, тем самым, не только резко улучшит конъюнктуру в государстве, но и станет форсировать развитие всего населения. Кроме того, как бы США и Евросоюз не хотели бы снизить долю «Газпрома» на мировом рынке, они не могут ее опустить ниже определенного минимума. Ограничение возможных поставок отечественного сырья больше навредит самому Западу. Уход с отечественного рынка многих Европейских товаров, легко заменят отечественные или товары с Китая, Аргентины и других стран. Становится очевидно, что санкции являются малоэффективным инструментом внешней политики, они всегда наносят вред и тем, кто их применяет.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРОБЛЕМА ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА

*Т.В. Счастливенко, Е.В. Счастливенко
г. Белгород, Россия*

Важной составной частью деятельности Российской Федерации в международной сфере являются внешнеэкономические связи страны. [3]

Внешнеэкономическая деятельность приводит к повышению темпов роста региональных доходов, оптимизации структурных пропорций в экономике, ускорению технического прогресса, повышению эффективности инвестиций, решению социальных проблем.

Внешнеэкономическая деятельность регионов российской федерации относится к наиболее динамичным секторам экономики. Согласно статистическим данным, в первом полугодии 2014 года произошло уменьшение объемов внешней по сравнению с тем же периодом 2013 года на 2%. В стоимостном выражении внешнеторговый оборот регионов России в первом полугодии 2014 года составил 396286 млн. долл. США, а в этот же период 2013 года – 404295 млн. долл. США. (таблица).

Таблица

Внешнеторговый оборот Российской Федерации с основными торговыми партнерами

	<i>I полугодие 2014г.</i>			<i>Справочно I полугодие 2013г.</i>		
	<i>млн. долларов США</i>	<i>в % к</i>		<i>млн. долларов США</i>	<i>в % к</i>	
		<i>I полуго- дию 2013г.</i>	<i>итогу</i>		<i>I полуго- дию 2012г.</i>	<i>итогу</i>
Внешнеторговый оборот	396286	98,0	100	404295	99,3	100
в том числе:						
<i>страны дальнего зарубежья</i>	<i>344999</i>	<i>98,4</i>	<i>87,1</i>	<i>350566</i>	<i>100,8</i>	<i>86,7</i>
<i>из них:</i> <i>страны Евросоюза</i>	<i>195978</i>	<i>96,3¹⁾</i>	<i>49,5</i>	<i>203610¹⁾</i>	<i>101,8</i>	<i>50,4</i>
<i>страны АТЭС</i>	<i>102364</i>	<i>104,8</i>	<i>25,8</i>	<i>97683</i>	<i>102,1</i>	<i>24,2</i>
<i>государства-участники СНГ</i>	<i>52187</i>	<i>95,5</i>	<i>12,9</i>	<i>53729</i>	<i>90,9</i>	<i>13,3</i>
<i>страны ЕвразЭС</i>	<i>26887</i>	<i>89,0</i>	<i>6,8</i>	<i>30210</i>	<i>96,2</i>	<i>7,5</i>
<i>из них:</i> <i>государства-члены Таможенного союза</i>	<i>25544</i>	<i>88,9</i>	<i>6,4</i>	<i>28731</i>	<i>94,9</i>	<i>7,1</i>

Источник: [5]

Экспорт России в январе-феврале 2014 года составил 75,5 млрд.долларов США и по сравнению с январем-февралем 2013 года сократился на 7,4%. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-феврале 2014 года приходилось 86,7 %, на долю стран СНГ – 13,7%.

Основу российского экспорта в январе-феврале 2014 года в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 75,5% (в январе-феврале 2013 года – 76,4%).

В январе-феврале 2014 года стоимостной и физический объемы экспорта топливно-энергетических товаров снизились по сравнению с январем-февралем 2013 года на 8,5% и 6,5% соответственно. Снижение произошло за счет сокращения поставок нефти и нефтепродуктов. При этом возросли физические объемы экспорта керосина почти в 2 раза, газа природного – на 14,9%, угля каменного – на 9,0%.

Импорт России в январе-феврале 2014 года составил 40,7 млрд. долларов США и по сравнению с январем-февралем 2013 года снизился – на 10,1%. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-феврале 2014 года приходилось 89,7 %, на долю стран СНГ – 10,3%.

Таким образом, наблюдается значительное снижение показателей экспорта товаров и услуг Российской Федерацией, но в импортных закупках наблюдается еще большее снижение (на 1,6%) показателей количества товаров из стран дальнего зарубежья.

Надо заметить, что в современных условиях следует учесть принадлежность предприятий-партнеров внешнеэкономических сделок. Последние два десятка лет наше государство, его экономика, простые граждане терпят большие убытки от работы российских предприятий с офшорами.

По оценкам экспертов, в 2012 году через офшоры или полуофшоры прошли российские товары общей стоимостью 111 миллиардов долларов – это пятая часть всего нашего экспорта. Половина из 50 миллиардов долларов российских инвестиций в другие страны

также пришлось на офшоры. За этими цифрами – выводы капиталов, которые должны работать в России, прямые потери бюджета страны [1].

Негативные последствия как от легального, так и от криминального использования офшоров обуславливают необходимость проведения политики, жестко ограничивающей их отрицательное влияние на развитие национальной экономики. В последние годы такую антиофшорную политику проводят все офшорные страны и международные организации, занимающиеся вопросами обеспечения стабильного развития мировых финансов и борьбой с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма. Потребность в ней еще более усилилась в связи с разразившимся в 2008 г. глобальным финансовым кризисом, перекинувшимся и на российскую экономику.

Однако только одной даже самой эффективной антиофшорной политики для решения назревших вопросов мало; необходима совокупность нескольких важнейших экономических и политических условий. В их числе можно назвать наличие политической воли и последовательности в проведении рассматриваемой политики, так как она затрагивает интересы многих влиятельных граждан страны; взвешенное сочетание карательных и поощрительных инструментов в экономической политике и юридической практике; осуществление целого ряда реформ, направленных на улучшение общего инвестиционного климата в России, включая совершенствование налоговой политики, снижение административных барьеров и создание других благоприятных условий для ведения бизнеса в стране, альтернативных офшорным.

Таким образом, дело не только в антиофшорной политике, которую, несомненно, необходимо совершенствовать с учетом международного опыта, но и в общих подходах к реализации экономической и социальной стратегии развития России в целом. Именно от ее направленности и эффективности в решающей степени будет зависеть, станут ли офшорные финансовые сети одним из инструментов повышения международной конкурентоспособности российского бизнеса или останутся преимущественно каналами трансграничной миграции налоговых доходов и утечки капиталов.

Литература

1. Баронов, В.И. Свободные экономические и офшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) [Текст] /В.И. Баронов – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 560 с.
2. Постоленко, М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России [Текст] / М.Л.Постоленко. – М.: Форум, 2012. – 480 с.
3. Насыров, И. Координация международного сотрудничества регионов / Государственная служба. 2008. № 2. С. 61-67.
4. Уварова, А.Я. Управление внешнеэкономической деятельностью регионов России [Текст] / под ред. В.Г.Садкова. – М.: Прогресс, 2007.
5. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

КИТАЙСКО-РОССИЙСКОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

А.А. Чубирко
Науч. рук.: Н.Ф. Сивцова
г. Белгород, Россия

Китайско-российское научно-техническое сотрудничество имеет длинную историю. В 1992 году нашими странами было подписано «Соглашение о научно-техническом сотрудничестве между правительством Китайской Народной Республики и правительством Российской Федерации». С тех пор 20 лет прошло, за это время китайско-российское научно-техническое сотрудничество прошло три этапа развития: восстано-

тельно-наладочный этап, этап правового регулирования сотрудничества и этап сотрудничества в области инноваций и внедрения высоких технологий, – и всё это время сохранялась тенденция к стабильному равномерному развитию [1, с. 78].

Платформа научно-технического сотрудничества, в первую очередь, базируется на таких сферах, как атомная энергетика, нанотехнологии, военно-техническое сотрудничество. Научно-техническое сотрудничество между нашими странами стабильно и неуклонно продвигается вперед, ко всё более полному воплощению в жизнь принципа «обоюдной выгоды». Конкретным примером этого является участие КНР в форуме инновационного развития «Открытые инновации» в октябре 2014 года [4]. Также Владимир Путин призвал развивать научное сотрудничество России и Китая. «Необходимо формировать прочные технологические, промышленные альянсы. Привлекать инвестиции в инфраструктуру и энергетику. Совместно продвигать научные исследования, гуманитарные связи. Закладывать прочный фундамент устойчивого развития наших торгово-экономических связей на перспективу. При этом Дальний Восток может и должен стать естественной площадкой для приложения этих усилий», – считает Владимир Путин [3].

Неуклонно углубляется взаимное доверие наших стран в области политики, особенно ясно об этом говорит установление отношений стратегического партнерства, заложившее прочную основу для развития китайско-российского научно-технического сотрудничества. В китайско-российских отношениях наука и технология являются теми сферами сотрудничества, где выгода от взаимодополняемости наиболее очевидна, а потенциал для дальнейшего развития поистине огромен.

Общую координацию научно-технических связей на межгосударственном уровне в рамках МПК осуществляет Российско-Китайская подкомиссия по научно-техническому сотрудничеству. Первостепенное внимание уделяется проведению приоритетных для обеих стран исследований и прикладных разработок, имеющих большой потенциал совместной коммерциализации высоких технологий и передовых разработок, перспективным формам и направлениям взаимовыгодного сотрудничества.

Каждый год КНР повышает процент ВВП отведенный на науку, в 2013 году выделено еще 0,2 % (итого 1,59 %) ВВП страны. Несмотря на то, что эта цифра вдвое меньше, чем в Японии (3,08 %), меньше чем в США (2,87 %), усиление позиций Китая в области науки и техники неоспоримо. Сфера нанотехнологий – это яркий пример подобного развития Китая. В нанотехнологиях Китай максимально приблизился к уровню развитых стран, и имеет все шансы войти в число передовых по развитию данной отрасли. По этой причине Россия видит в Китае равноправного партнера в сфере освоения высоких технологий. В 2008 году в ходе 13-й регулярной встречи глав правительств двух стран была достигнута принципиальная договоренность об усилении взаимодействия в нано-сфере и подписано «Соглашение между Российской корпорацией нанотехнологий и Министерством науки и техники Китайской Народной Республики о создании союза стратегического сотрудничества по нанотехнологиям» [2].

Российско-китайское сотрудничество в атомной сфере отмечено сооружением отечественными компаниями АЭС в КНР. Также в 2008 году была достигнута договоренность о строительстве четвертой очереди завода по обогащению урана. С политической точки зрения, вероятно, гораздо более важным является российская помощь КНР в создании собственного уранового топливного цикла. Это гарантирует Китаю самостоятельность в сфере атомной энергетики в будущем – страна сама сможет осуществлять все этапы переработки урановой руды в топливные элементы.

По линии Минобрнауки России по приоритетным научно-техническим направлениям в рамках федеральных целевых программ оказана поддержка 9 совместным проектам на общую сумму 86,3 млн. руб. по таким направлениям, как живые системы, индустрия наносистем и материалов, энергетика и энергосбережение, а также опытно-конструкторским и опытно-технологическим работам, проводимым совместно с китайскими партнерами.

На базе Московского энергетического института (ТУ) действует Российско-Китайский технопарк "Дружба". С китайской стороны партнером является Харбинский политехнический университет [3].

Научно-техническая кооперация между Россией и Китаем развивается в последние годы по нарастающей, носит многоплановый характер. Сегодня реализуются проекты в сфере фундаментальных и прикладных исследований в таких приоритетных для обеих стран областях, как новые наносистемы и материалы, экологически чистые и энергосберегающие технологии, биотехнология, физика высоких энергий, химия и нефтехимия, машиностроение, приборостроение и автоматика, телекоммуникации, электроника и информатика, сейсмология и во многих других сферах. Участвуют академические организации, университеты, научно-производственные объединения, отраслевые институты, государственные компании и акционерные общества более 40 городов различных регионов и провинций России и Китая.

По линии Российской академии наук развивается взаимовыгодное сотрудничество в рамках прямых межинститутских договоров в области микроэлектроники, энергетики, новые материалов и наноструктуры, органической и неорганической химии, лазерной техники, физики плазмы, экологии, космических наук и др.

Активно развивается сотрудничество региональных отделений РАН с научно-техническими организациями Китая, подписан ряд соглашений с Китайской академией наук и ее филиалами, правительствами нескольких провинций и городов Китая. Направления кооперации: геология и геофизика, биология, ядерная физика, новые материалы, экология, химия различных направлений и другие. Формы реализации сотрудничества: совместные семинары, конференции и выставки, совместные центры и лаборатории, подготовка научных кадров.

Российские фундаментальные научные исследования, накопленные годами, создали источники первоначальной инноваций. Китайский обширный рынок и огромные способности к трансферу научных достижений, в совокупности с успешным многолетним опытом создания особых экономических зон и особых зон по промышленному освоению новых и высоких технологий – всё это является прочным фундаментом, на котором Китай и Россия могут объединить свои преимущества в двустороннем научно-техническом сотрудничестве. Развитие сотрудничества в научно-технической сфере отражает серьезность намерений двух стран в строительстве отношений стратегического партнерства.

Литература

1. Кузык Б.Н. Китай – Россия – 2050: стратегия соразвития [Текст] / Б.Н. Кузык. – М.: Институт экономических стратегий, 2006. – 78 с.
2. Китайский информационный интернет-центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russian.china.org.cn>.
3. Наука и технологии РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=80016#.VBsZSz6y4X0
4. Открытые инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forinnovations.ru/forum/partnership/>

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

***Е.С. Шевченко, Е.И. Дорохова
г. Белгород, Россия***

Совместные предприятия существуют в различных странах, и в каждой стране они признаются успешными формами ведения бизнеса. Совместные предприятия способствуют привлечению новых технологий и передового управленческого опыта. Предприятия

такого вида обладают более высокой конкурентоспособностью, а также возможностями ускорения научно-технического прогресса в силу скопления и сосредоточения финансовых и материальных средств в нужных направлениях.

В Китае, например, существует небольшое число совместных предприятий в силу трудностей в поиске партнёра, проведения переговоров. Признаются только две формы организации совместных предприятий: в качестве акционерного общества и в качестве кооператива.

Иностранный партнёр должен внести взнос в уставный капитал совместного предприятия в форме акционерного общества в размере не менее 25%, в то время как китайский партнёр в данном аспекте ничем не ограничивается. Данное предприятие свободно в своих действиях относительно найма рабочих, покупки недвижимости, строительства.

Взнос в уставный капитал совместного предприятия-кооператива ничем не ограничивается и может быть выражен не только в денежной форме, но и рабочими, услугами, ресурсами. Знаменитым примером такой формы организации предприятия является компания, созданная канадской Victor Mining Ltd и китайской Henan Provincial Governmental Geological Bureau (HPGGB) в целях разработки и добычи золота на территории Китая.

С 1980-х годов в Китае было зарегистрировано более 300 тыс. совместных предприятий [8, с. 83].

Россия в целях привлечения иностранного капитала, управленческого опыта и технологий создает свободные экономические зоны, в которых устанавливается льготный режим для совместных предприятий, включающий в себя упрощенный порядок регистрации, льготный налоговый режим, пониженные ставки за пользование землей, долгосрочную аренду сроком до 70 лет, уменьшение таможенных пошлин и упрощение процедуры пересечения границы.

В 2013 г. численность малых совместных предприятий в России с участием иностранного капитала составляла 35,6 тыс. (4% в общей численности малых предприятий). Наибольшее количество совместных предприятий наблюдается в научной и финансовой сферах.

В 2013 г. наибольшее количество совместных предприятий наблюдалось в г. Москва (6504), г. Санкт-Петербург (2037), Московской области (1894), Краснодарском крае (1042), Смоленской области (1018). Основными партнёрами России в создании СП являются США, Франция, Италия, Германия, Индия.

В связи с экономическим кризисом, начавшимся в 2008 году, объём ПИИ в капитал совместных предприятий снизился на 50%, что оправдывается боязнью инвесторов размещать свои активы в объекты РФ. Объёмы прямых иностранных инвестиций показаны в таблице.

Таблица

**Прямые иностранные инвестиции в капитал совместных предприятий в РФ,
2005-2012 гг., млн. долл. США**

2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1060	10360	14974	15883	7797	7700	9080	10012

Источник: [6]

Среди успешных совместных предприятий, функционирующих в России, выделяются такие, как:

1. Ural Boeing Manufacturing – СП корпорации ВСМПО-АВИСМА и Boeing (США);
2. Pirelli Tyre Russia – СП между «Ростехнологии» и Pirelli (Италия) Daimler – СП между КАМАЗ и Daimler AG (Германия);
3. Renault-Nissan – СП между Renault-Nissan (Франция) и «Ростехнологии» АВТОВАЗ;
4. Alcatel-Lucent – СП между «Российская электроника» и Alcatel-Lucent (Франция);

5. Cummins Inc. – СП между КАМАЗом и Cummins Inc.(США);
6. KNORR-BREMSE – СП между КАМАЗом и KNORR-BREMSE (Германия);
7. Совместное предприятие между холдингом «Вертолеты России» и Elcom Systems.
8. Private Limited (входит в состав индийской инвестиционной компании SUN Group).

Организуя совместную предпринимательскую деятельность, участники совместных предприятий стремятся к увеличению конкурентоспособности производимой продукции и завоеванию определенной ниши на рынке. Одно из британских исследований бизнес-школы университета Navarra [7], проводившее опрос среди совместных предприятий по всему миру, позволяет утверждать то, что в 50% случаев организация и дальнейшая деятельность предприятия оправдывает ожидание участников. Итоги опроса представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Мнения опрошиваемых об уровне успешности совместного предприятия
Источник: [7, с. 5]

Участники этого же исследования говорили о том, что самым важным фактором успеха совместного предпринимательства является доверие его участников (28%). Вторым по значимости фактором респонденты признали совместимость стратегий партнёров (22%). В отличие от поглощений и слияний, участники совместного предприятия после его формирования продолжают работать друг с другом. Общие стратегии, цели, методы их достижения – необходимое условие успешности совместного предприятия. 18% голосов отошло такому фактору, как открытая коммуникация между сторонами на всех стадиях существования и развития совместного предприятия. Среди других факторов были выделены взаимодействие участников (14%), формальная структура предприятия (9%) и создание административного совета предприятия (9%).

Большинство совместных предприятий не создаются на долговременный период. Достигнув своих целей, партнёры стремятся обособиться друг от друга. Согласно исследованию, 65% опрошенных твёрдо убеждены в том, что деятельность их компаний будет развиваться и по прошествии времени после организации. Остальные не уверены в таком положительном будущем и утверждают то, что в дальнейшем необходимо будет инвестировать в предприятие для поддержания его активности. Результаты опроса руководителей совместных предприятий относительно будущей деятельности представлены на рисунке 2.

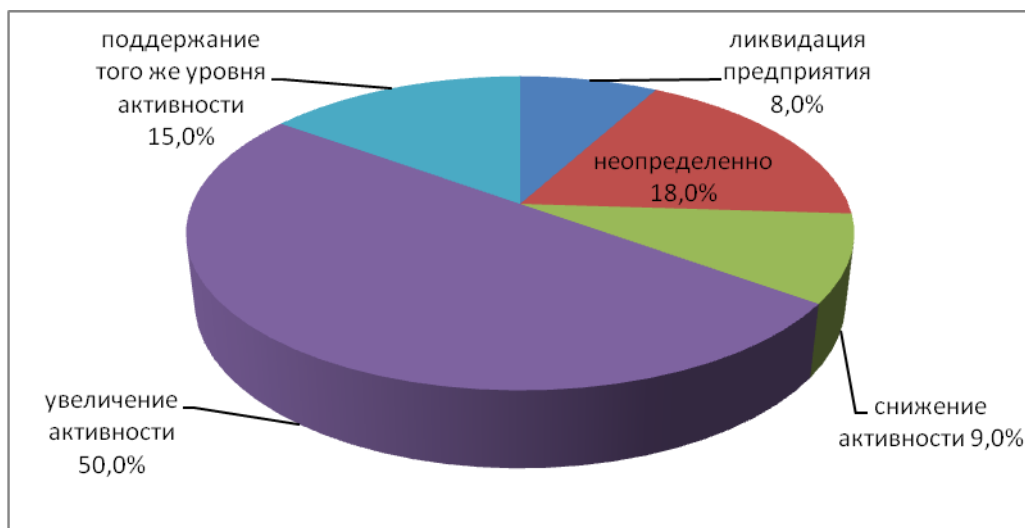


Рис. 2. Ожидания участников совместных предприятий относительно активности в будущем

Источник: [7, с. 10]

Таким образом, совместные предприятия получили широкое распространение в мировой экономике в силу того, что они способствуют привлечению новых технологий и передового управленческого опыта, обладают более высокой конкурентоспособностью, а также возможностями ускорения научно-технического прогресса в силу скопления и сосредоточения финансовых и материальных средств в нужных направлениях. Россия стремится к увеличению числа совместных предприятий, поэтому в целях привлечения иностранного капитала, управленческого опыта и технологий создает свободные экономические зоны, устанавливая льготный налоговый режим, упрощенный порядок регистрации, пониженные ставки за пользование землей и т.д. Создание совместных предприятий преследует определенные цели, и достигнув их, партнеры в рамках совместного предприятия стремятся обособиться друг от друга. Причина в том, что они не уверены в положительном будущем и считают, что в дальнейшем необходимо будет инвестировать в предприятие для поддержания его активности.

Литература

1. Кузнецова, Г.В. Организация предпринимательской деятельности с участием иностранного капитала [Текст]: Теорет. Курс / Г.В. Кузнецова. – М., 2003. – 154 с.
2. Погорлецкий, А.И. Международный бизнес. Теория и практика [Текст]: учеб. пособие / А.И. Погорлецкий, С.Ф. Сутырина. – Москва, 2014. – 726 с.
3. Десять наиболее значимых соглашений России в 2012 году: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.sdelanounas.ru>.
4. Иностранные инвестиции в России. Тренды 2013 [Электронный ресурс] : : информ.-консультат. Портал [сайт]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru>.
5. Исследование инвестиционной привлекательности России [Электронный ресурс] : Топ привлекательных для ПИИ отраслей и регионов [сайт], 2012. – Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment>.
6. Сайт государственной статистики РФ [офиц. сайт]. – Режим доступа: gks.ru.
7. Joint ventures. A tool for growth during an economic downturn / KPMG International. – 2009. – Режим доступа : www.kpmg.com
8. Ozturgut, O. China's Socio-economic Transformation and Sino-U.S. Joint Venture Companies in China / O. Ozturgut // Journal of Organizational Psychology. – vol. 12(2). – 2012. – С. 111

Представляем авторов

Акопян А.Э. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Андросова А.В. – зам. директора по социально-воспитательной работе Института экономики, старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат педагогических наук, г. Белгород, Россия

Артеменко А.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Бабайлов В.К. – доцент Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, г. Харьков, Украина

Богач Е.В. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Большенко С.Ф. – доцент кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Бугай В.З. – профессор кафедры финансов и кредита Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, г. Запорожье, Украина

Валяева А.И. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Гавришов Д.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Гайворонская М.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Головина А.В. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Гольдфарб А.Г. – преподаватель Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, г. Харьков, Украина

Горбунова А.В. – доцент кафедры финансов и кредита Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Запорожье, Украина

Дорохова Е.И. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Дынников Е.А. – доцент кафедры экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Забураева Е.П. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Зароденкова И.В. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ильина С.В. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Камышанченко Е.Н. – зав. кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор педагогических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Камышанченко Е.Н. – зав. кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор педагогических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Ковалева Е.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ковалева Е.И. – ст.преподаватель кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Королькова А.Е. – магистрат НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кравченко С.А. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Краснояржская А.С. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кривошеев П.Ю. – ассистент кафедры финансов и кредита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Кучерявенко С.А. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Лебедев А.О. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лепехин А.В. – зав. кафедрой управления финансово-экономической безопасностью и проектами Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Запорожье, Украина

Лепехина И.А. – докторант Классического частного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Запорожье, Украина

Ложкина И.И. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лукиша И.М. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Лукиша Р.М. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Лысанова А.М. – старший преподаватель кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, г. Харьков, Украина

Лысенко А.А. – ассистент кафедры экономики предприятия Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, г. Харьков, Украина

Любимов В.И. – профессор кафедры управления финансово-экономической безопасностью и проектами Запорожского национального университета, доктор географических наук, профессор, г. Запорожье, Украина

Манайева И.В. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Мацкова Д.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Маширова С.П. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Машлякевич А.А. – доцент Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Мирошников Е.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Мкандавире П. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Могилёва В.Е. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Московкин В.М. – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор географических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Мышьянов С.В. – главный специалист отдела организации научной работы студентов Санкт-Петербургского государственного университета телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича, г. Санкт-Петербург, Россия

Назарова А.Н. – ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Назарова Э.Б. – студент НИУ «БелГУ»,

Невзорова М.Ю. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Нерубенко Н.В. – ст. преподаватель кафедры второго иностранного языка НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Никулина Е.В. – зав. кафедрой экономики и статистики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Новикова В.И. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Олейникова Л.Г. – зав. отделом фискальной политики, налоговых и пошлинных платежей ГННУ «Академия финансового управления» Министерства финансов Украины, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, г. Киев, Украина

Орлова А.В. – ст. преподаватель кафедры экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Пацукова И.Г. – доцент кафедры финансов и кредита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Плотникова Ю.А. – ст. преподаватель кафедры второго иностранного языка НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Пьянкова А.В. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Растопчина Ю.Л. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Сазыкина С.А. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Сахарова О.С. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Селюков М.В. – доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Семенова М.И. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Сиверская Я.В. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Сизьунго М. – аспирант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Ситоленко А.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Соловьева В.И. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Соловьева Л.В. – профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических наук БУКЭП, доктор экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастлиненко Е.В. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Счастлиненко Т.В. – ст.преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Тарасова В.Ф. – зав. кафедрой налогов и налогообложения НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Татаринцева Н.М. – студент НИУ «БелГУ»,

Терентьева И.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Уварова Е.А. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Цыгулева С.Н. – зав.кафедрой бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Череп А.В. – заведующая кафедры финансов и кредита, декан экономического факультета Запорожского национального университета, доктор экономических наук, профессор, г. Запорожье, Украина

Череп А.Г. – заведующий кафедры экономики Никопольского факультета Запорожского национального университета, кандидат экономических наук, доцент, г. Никополь, Украина

Чеченев Д.А. – магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Чистникова И.В. – доцент кафедры экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, г. Белгород, Россия

Чубирко А.А. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Шалыгина Н.П. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Шевченко Е.С. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Эринелту К. – студент НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

Kamyshanchenko E.N. – зав. кафедрой мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор педагогических наук, профессор, г. Белгород, Россия

Stepanenko S.N. – доцент кафедры английского языка и методики преподавания НИУ «БелГУ», кандидат филологических наук, доцент, г. Белгород, Россия

Научное издание

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ
В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ:
РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Сборник научных трудов
III Заочной международной научно-практической конференции,
посвященной празднованию Дня университета

Белгород, 26 сентября 2014 г.

Компьютерная верстка *Н.А. Гапоненко*

Подписано в печать 29.09.2014. Формат 60х84/16.
Гарнитура Усл. п. л. 13,72. Тираж 100 экз. Заказ 238.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в ИД «Белгород НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85